

VYSOKÁ ŠKOLA BÁŇSKÁ – TECHNICKÁ UNIVERZITA OSTRAVA
EKONOMICKÁ FAKULTA

KATEDRA EVROPSKÉ INTEGRACE

Význam a postavení nadnárodních společností v ekonomikách členských států EU a ve
světové ekonomice

Importance and Position of Transnational Corporations in the EU Member States Economies
and the World Economy

Student:

Silvie Vařechová

Vedoucí bakalářské práce:

Ing. Eva Kovářová Ph.D.

Ostrava 2014

VŠB - Technická univerzita Ostrava
Ekonomická fakulta
Katedra evropské integrace

Zadání bakalářské práce

Student: **Silvie Vařechová**

Studijní program: B6202 Hospodářská politika a správa

Studijní obor: 6210R004 Eurospráva

Specializace: 00 Eurospráva

Téma: Význam a postavení nadnárodních společností v ekonomikách členských států EU a ve světové ekonomice
Importance and Position of Transnational Corporations in the EU
Member States Economies and the World Economy

Zásady pro vypracování:

1. Úvod
 2. Hlavní subjekty soudobé světové ekonomiky
 3. Vybrané atributy činností nadnárodních společností v kontextu vývoje světové ekonomiky
 4. Zhodnocení postavení evropských nadnárodních společností v ekonomikách členských států EU a ve světové ekonomice
 5. Závěr
- Seznam použité literatury
Seznam zkratk
Prohlášení o využití výsledků bakalářské práce
Seznam příloh
Přílohy

Seznam doporučené odborné literatury:

BECK, Ulrich. *Co je to globalizace?: Omyly a odpovědi*. Brno: Centrum pro studium demokracie a kultury, 2007. 191 s. ISBN 978-80-7325-123-9.

CIHELKOVÁ, Eva a kol. *Světová ekonomika: obecné trendy rozvoje*. Praha: C. H. Beck, 2009. 273 s. ISBN 978-80-7400-155-0.

KRPEC, Oldřich a Vladan HODULÁK. *Politická ekonomie mezinárodních vztahů*. Brno: Masarykova univerzita, Mezinárodní politologický ústav, 2011. 359 s. ISBN 978-80-210-5481-3.

Formální náležitosti a rozsah bakalářské práce stanoví pokyny pro vypracování zveřejněné na webových stránkách fakulty.

Vedoucí bakalářské práce: **Ing. Eva Kovářová, Ph.D.**

Datum zadání: 22.11.2013

Datum odevzdání: 09.05.2014



Ing. Boris Navrátil, CSc.
vedoucí katedry



prof. Dr. Ing. Dana Dluhošová
děkanka fakulty

Prohlašuji, že jsem celou práci, včetně příloh, vypracovala samostatně. Přílohy č. 1 a 3, dané mi k dispozici jsem samostatně upravila a přílohy 5,6,8, dané mi k dispozici jsem přeložila.

V Ostravě dne 9. května 2014


.....

Tímto bych chtěla poděkovat mé vedoucí bakalářské práce Ing. Evě Kovářové Ph.D. za ochotu, cenné rady a správně mířené připomínky, které mi velice pomohly při zpracování mé bakalářské práce.

Obsah

1	Úvod	5
2	Hlavní subjekty soudobé světové ekonomiky	7
2.1	Národní státy	7
2.1.1	Vývoj národních států.....	8
2.1.2	Dopady globalizace na národní státy.....	9
2.2	Integrační seskupení	10
2.2.1	Vývoj integračních seskupení.....	12
2.2.2	Důsledky existence integračních seskupení	14
2.3	Mezinárodní organizace	15
2.3.1	Vývoj mezinárodních organizací.....	16
2.3.2	Členění mezinárodních organizací	17
2.3.3	Význam mezinárodních organizací	18
2.3.4	Významné mezinárodní organizace ve světě.....	19
2.4	Nadnárodní společnosti	26
3	Vybrané atributy činnosti nadnárodních společností v kontextu vývoje světové ekonomiky.....	27
3.1	Přímé zahraniční investice.....	27
3.1.1	Lokalizace přímých zahraničních investic	28
3.1.2	Investiční pobídky	31
3.2	Expanze nadnárodních společností na nové trhy.....	32
3.3	Zahraniční aktivity nadnárodních společností.....	37
3.4	Vnitřní uspořádání nadnárodních společností	39
3.5	Vývoj nadnárodních společností	41
3.6	Důsledky existence nadnárodních společností	43
4	Zhodnocení postavení evropských nadnárodních společností v ekonomikách členských států a ve světové ekonomice	45
4.1	Přímé zahraniční investice v Evropské Unii.....	45
4.2	Přímé zahraniční investice v zemích Visegrádské skupiny	51
4.3	Zhodnocení činnosti vybraných nadnárodních společností.....	55
4.3.1	Vodafone Group	56
4.3.2	Royal Dutch Shell.....	57
4.3.3	Daimler	58
4.3.4	General Electric	59
4.3.5	Honda Motor	60
4.3.6	Lukoil	61

4.3.7	Srovnání evropských a světových nadnárodních společností.....	62
5	Závěr.....	65
	Seznam použité literatury	67
	Seznam zkratk	
	Seznam tabulek, grafů	
	Prohlášení o využití výsledků bakalářské práce	
	Seznam příloh	
	Přílohy	

1 Úvod

První nadnárodní společnosti byly zakládány již v 19. století převážně na evropském kontinentu. V průběhu let se rozšiřovaly také na americký a asijský kontinent a prošly značným vývojem. V současné době globalizace je to stále diskutovanější téma. Nadnárodní společnosti se stávají významným subjektem současné světové ekonomiky, jejichž vliv neustále roste. Díky této skutečnosti jsou nadnárodní společnosti schopny ovlivňovat ostatní subjekty světové ekonomiky, aby dosáhly svých cílů. S činností nadnárodních společností souvisejí také přímé zahraniční investice. Prostřednictvím těchto investic pronikají tyto společnosti na nové trhy tím, že investují do přidružených podniků, ve kterých se poté podílejí na kontrole a řízení. V souvislosti s jejich působením se setkáme také s řadou pozitivních a negativních názorů na jejich existenci. Zastánci nadnárodních společností argumentují zejména tím, že s příchodem těchto společností dojde v hostitelských státech k přílivu nových technologií, potřebného kapitálu či vytvoření nových pracovních míst. Odpůrci zejména zdůrazňují jejich vliv na jednotlivé národní vlády a fakt, že tyto společnosti sledují pouze vlastní zájmy bez jakéhokoli ohledu.

Cílem této bakalářské práce je charakterizovat postavení nadnárodních společností v rámci světové ekonomiky, vymezit základní rysy jejich činnosti a zhodnotit současné postavení evropských nadnárodních společností v rámci světové ekonomiky.

V druhé kapitole této bakalářské práce si představíme subjekty, které působí v současné světové ekonomice. Zároveň zhodnotíme jejich postavení, negativní či pozitivní dopady jejich existence a přiblížíme si jejich postupný historický vývoj.

Třetí kapitola je věnována problematice nadnárodních společností. Nejdříve se zaměříme na přímé zahraniční investice, jejich lokalizaci a stručně se seznámíme také s investičními pobídkami. Dále se podíváme na jejich možnosti expanze na nové trhy a na strategie, které mohou jednotlivé společnosti při tomto procesu uplatnit. V neposlední řadě se budeme věnovat také jejich vnitřnímu uspořádání, historickému vývoji těchto společností a jejich pozitivním a negativním aspektům jejich činnosti.

V rámci čtvrté kapitoly se budeme nejdříve věnovat přímým zahraničním investicím, které souvisejí s činností nadnárodních společností. Zaměříme se na investice jednotlivých členských států Evropské unie, jak v pozici investorů tak příjemců. Zároveň se podíváme na jejich největší investiční partnery a blíže se podíváme také na investice zemí V4. V druhé

části se zaměříme na činnost vybraných evropských a světových nadnárodních společností. Stručně si přiblížíme jejich činnost, zhodnotíme jejich investice a počet zaměstnanců.

Celá bakalářská práce je založena především na statistických údajích Evropského statistického úřadu, Konference OSN o obchodu a rozvoji, Mezinárodního měnového fondu, Organizace pro ekonomickou spolupráci a rozvoj a Světové banky. Pro účely této bakalářské práce využijeme metody dedukce, analýzy, syntézy a komparace.

2 Hlavní subjekty soudobé světové ekonomiky

Počátky světové ekonomiky lze datovat do 16. století. Během jejího postupného vývoje se utvářely jednotlivé subjekty a vztahy mezi nimi. Dle Cihelkové a kol. (2009, s. 1) „mezi hlavní prvky (subjekty) světové ekonomiky patří: národní státy, mezinárodní organizace, integrační seskupení a velké tržní subjekty (transnacionální korporace) apod.“

2.1 Národní státy

Základem světové ekonomiky jsou národní státy, které se účastní mezinárodních ekonomických či jiných vztahů (Cihelková a kol. 2009). V průběhu let se jejich postavení ve světové ekonomice značně změnilo. Toto je zapříčiněno především procesem globalizace, různými faktory, ale také působením jiných účastníků těchto vztahů.

Dle Cihelkové a kol. (2009, s. 128) „je stát definován jako organizované společenství lidí žijících na určitém ohraničeném území s těmito charakteristickými rysy: soustavou orgánů vykonávajících státní moc a správu, ohraničeným územím, obyvatelstvem, ozbrojenou mocí, právní subjektivitou a státní svrchovaností.“

Postavení dnešních národních států je těžké charakterizovat hlavně díky složitému vztahu mezi státem a trhem. Jak zdůrazňuje Cihelková a kol. (2009, s. 123) „tradičně se na stát hledělo jako na instituci politickou, zatímco trh byl nazírán jako instituce ekonomická; obě kategorie byly tedy zkoumány relativně samostatně.“ Aby stát zajistil národní autonomii a politickou jednotu, je nezbytné, aby vytyčil své území. Naopak pro trh je důležité odstranění jakýchkoliv překážek, které by mohly zabraňovat řádnému fungování.

V průběhu let vznikly tři základní přístupy, které popisují strukturu a fungování mezinárodního systému a jeho institucí. Tyto přístupy jsou liberalismus, marxismus a realismus. Liberální přístup je inspirován zejména díly Adama Smitha a Davida Ricarda. Tito autoři jsou zastánci toho, že hlavním subjektem je osoba, která maximalizuje svůj užitek, bez jakýchkoliv státních zásahů. Dalším důležitým faktorem zde je tzv. neviditelná ruka trhu, která zajistí celospolečenský blahobyt. Státy by tedy měly zajistit pouze fungování trhu, definovat a ochraňovat vlastnická práva, zabezpečit konkurenční prostředí či poskytovat veřejné statky (Cihelková a kol. 2009).

Jak uvádí Cihelková (2009, s. 125) „stoupenci marxismu dělí společnost na vlastníky výrobních prostředků, tzv. kapitalisty, jichž je menšina, a námezdní pracovní sílu (proletariát), tj. ty, kteří výrobní prostředky nevlastní a jejichž je většina. Kapitalisté (buržoazie) vykořisťují pracovní sílu, neboť si přivlastňují nadhodnotu, kterou pracovní síla vytvořila a celý ekonomický systém funguje k jejich prospěchu, nikoli k užitku společnosti jako celku.“ Zatímco zastánci realismu považují stát za dominantní subjekt, který se chová racionálně a stanovuje pravidla, kterým se ostatní subjekty musí podřídít. Všechny tyto přístupy mají také odlišný názor k postavení nadnárodních společností (TNK), role vlády či nevládních organizací.

2.1.1 Vývoj národních států

První moderní národní státy začaly vznikat v 17. století, kdy nahrazovaly městské státy či ligy měst a stávaly se subjektem mezinárodních vztahů s vlastní suverenitou. V Roce 1964 byl stát označen jako hlavní subjekt mezinárodních vztahů díky Vestfálskému míru a postupně začaly zavádět daně, úřední jazyk, vymezily hranice svého státu, sestavily armádu či definovaly politický systém a stávaly se institucí s politickými, právními, sociálními a ekonomickými aspekty.

Stěžejním základem pro vytvoření moderních států bylo z ekonomického hlediska zejména vlastnictví a nutnost ho ochraňovat. Podle Cihelkové a kol. (2009, s. 129) „moderní národní stát byl založen na tzv. hospodářském nacionalismu, jakožto společném sdílení hospodářského prostoru občany jednoho státu. Národní hospodářství těchto států tvořila jednotný ekonomický prostor se stejnosměrně orientovanými aktivitami.“

Koncem 19. století můžeme registrovat první náznaky sociální funkce státu, která spočívala především v ochraně sociálně slabých občanů daného státu, a začal se zavádět tzv. systém solidarity. Největší rozvoj sociálního státu nastal po 2. světové válce, avšak po ropných šocích v 70. letech 20. století byla tato funkce států výrazně oslabena. V současnosti je tato funkce velice diskutovaným tématem. Někteří odpůrci zastávají tvrzení, že dochází k oslabování konkurenceschopnosti daného státu a zastánci naopak tvrdí, že sociální konsensus přispívá konkurenceschopnosti státu (Jiráňková, 2010).

Během vývoje národních států došlo k vytvoření různých národních kapitalistických systémů, jejichž představiteli jsou zejména Spojené státy americké (USA), Japonsko a Německo. Jak definuje Gilpin (cit. in Cihelková a kol. 2009) hlavní rozdíly spočívají v:

- účelu ekonomické činnosti v daném státě,
- roli státu v ekonomice a
- v praktikách soukromého podnikání.

Podrobnější rozdíly mezi těmito kapitalistickými systémy nalezneme v příloze č. 1. USA jsou typickým příkladem neoliberálního státu, pro který je typickým cílem maximalizace užitku jednotlivce a maximalizace zisku firem a stát minimalizuje své zásahy do ekonomiky. Opačným příkladem je Japonsko, které představuje tzv. vývojový stát, který se snaží o dosažení vnitřní sociální harmonie či maximalizaci tržního podílu. Zde jsou zásahy vlády do ekonomiky mnohem výraznější a firmy se vyznačují velkou zodpovědností vůči svým zaměstnancům nebo subdodavatelům. Třetím typem je tzv. stát blahobytu, který je typický zejména pro Německo. Zde vláda do jisté míry zasahuje do ekonomiky, aby vytvořila podmínky pro efektivní fungování trhu. Místní podniky se vyznačují významnou odpovědností nejen vůči svým zaměstnancům, ale také vůči regionu, ve kterém působí.

2.1.2 Dopady globalizace na národní státy

Globalizace se v posledních letech stala fenoménem, který ovlivňuje téměř veškeré oblasti života. Působí na všechny subjekty světové ekonomiky, jak pozitivně tak negativně. Vlivem globalizace dochází ke zvyšování konkurence nejen na trhu zboží a služeb, ale také na trhu práce. Pro velké TNK je typické, že přesouvají své výroby do méně vyspělých států, kde je levnější pracovní síla. Tím dochází k úbytku pracovních míst ve vyspělých státech a dochází ke zvýšení nezaměstnanosti, i přestože na jejich území tyto společnosti umísťují odvětví náročné na kvalifikaci pracovníků. Toto vše vede v konečném důsledku k prohlubování rozdílů v životní úrovni mezi vyspělými a rozvojovými státy, které bojují s chudobou. Hlavní přínos globalizace je vnímán především v rychlém přenosu informací, technologií a neustále se vyvíjející infrastruktuře. S rostoucí mírou globalizace se zvyšuje také pohyb pracovní síly, což může vést k náboženským a rasovým konfliktům. Výrazný vliv má také na mezinárodní organizace, které nejsou schopny dostatečně reagovat na změny v současném globalizovaném světě, v kterém neustále narůstá vliv TNK. V neposlední řadě má globalizace vliv na jednotlivé národní státy (Lebiedzik, Majerová, Nezval, 2011).

Vstup do různých regionálních seskupení může znamenat pro daný stát oslabení, jelikož ztrácí část své suverenity. Avšak na druhou stranu má v rámci tohoto seskupení silnější vyjednávací pozici vůči ostatním subjektům světové ekonomiky. Postavení státu

v současné ekonomice může být oslabeno také členstvím v nejrůznějších mezinárodních organizacích, kde má stát povinnost plnit závazky, které mu z tohoto členství vyplývají. Toto negativum je naopak vyvráceno tím, že „členství v mezinárodních organizacích a režimech dává státu možnost snižovat transakční náklady fungování jeho ekonomických subjektů v současném světě, snižovat pro ně nestabilitu a nejistotu“, jak uvádí Jiránková (2010, s. 104). S dalšími spornými názory se setkáváme ve vztahu národních států a TNK. Mezi hlavní přínosy těchto velkých společností na území jednotlivých států patří např. transfer nových technologií, kapitálu, know-how, zvýšení zaměstnanosti apod. I přes tyto pozitivní dopady, zde existuje také řada těch negativních. S rostoucí mírou globalizace se zvyšuje jejich vliv a počet. Tyto společnosti poté mohou zneužívat svého postavení na trhu a ovlivňují tím vlády jednotlivých států, aby získaly výhody pro sebe. Často se setkáváme také s porušováním pracovních a ekologických standardů, s čím souvisí tzv. ekologický neokolonialismus (Lebiedzik, Majerová, Nezval, 2011). Ten spočívá v tom, že TNK přesouvají své výroby do zemí s nedostatečnou legislativou v oblasti životního prostředí. Vlivem globalizace dochází také k tomu, že stát není schopen plnit své funkce tak jako v minulosti, kdy se výrazněji podílel na poskytování veřejných statků, řešil nerovnost v rozdělení důchodu či nestabilitu na trhu pomocí makroekonomických nástrojů.

V příloze č. 2 nalezneme 33 států s nejvyšším a nejnižším hrubým národním důchodem (HND) na obyvatele v PPP za rok 2012. Na prvním místě se umístilo Norsko, jehož HND na obyvatele bylo 66 960 USD. Na předních příčkách se umístily zejména vyspělé státy, jako USA, HongKong, Japonsko, a řada evropských zemí, ale také státy jako Bahamy či Korejská republika. Např. Slovensko se umístilo na 31. místě s HND na obyvatele ve výši 24 770 USD a Česká republika skončila na 33. místě s částkou 24 720 USD. Na posledních příčkách se umístily zejména africké státy, jako Sierra Leone, Rwanda, Uganda, Madagaskar a mnoho dalších.

2.2 Integrační seskupení

Významným subjektem ve světové ekonomice se během 20. století stávají regionální neboli integrační seskupení. Hlavním cílem těchto seskupení je „odstraňování diskriminačních překážek obchodu mezi alespoň dvěma státy a vytváření určitých prvků kooperace a koordinace mezi nimi“, jak uvádí Cihelková a kol. (2009, s. 63). Jednotlivé stupně ekonomické integrace můžeme rozdělit dle tradičního nebo nového členění. Tradiční

členění se vztahuje k období 50. a 60. let 20. století, kde se uplatňuje následující dělení (Káňa, 2010):

- pásmo volného obchodu,
- celní unie,
- společný trh,
- hospodářská unie, hospodářská a měnová unie a
- politická unie.

V současné době se využívá především nové členění, které zahrnuje (Káňa, 2010):

- pásmo volného obchodu,
- celní unie,
- primární hospodářská unie,
- rozvinutá hospodářská unie,
- formativní hospodářská a měnová unie,
- úplná hospodářská a měnová unie a
- hospodářská a politická unie.

Pásmo volného obchodu představuje nejnižší stupeň ekonomické integrace, přičemž dohoda o volném obchodu může mít bilaterální či multilaterální podobu. Tato forma integrace se vyznačuje zejména odstraněním některých tarifních i netarifních překážek, které by mohly omezovat volný pohyb zboží mezi dvěma či více státy, ale také prokazováním původu daného zboží. Toto opatření slouží především k tomu, aby se zabránilo dovozu zboží ze třetích zemí do státu s vysokou celní ochranou. Typickým příkladem této formy spolupráce je např. Evropské sdružení volného obchodu (ESVO) nebo Severoamerická dohoda o volném obchodu (NAFTA). Dalším stupněm ekonomické integrace je celní unie, kdy dochází k vytvoření jednotného celního území, v němž jsou odstraněny cla a jiné překážky volného pohybu zboží. Zároveň zde již neplatí opatření vztahující se k prokazování původu zboží. Celní unie se v minulosti týkala například České republiky a Slovenské republiky (1993-2004), BENELUXU (od roku 1948) nebo Evropského hospodářského společenství (EHS) (Zlý, 2006).

V rámci primární hospodářská unie se jedná o odstraňování překážek, které zamezují volnému pohybu zboží, služeb, kapitálu a pracovní síly a dochází také k zavádění společných

pravidel v rámci některých politik, jako je zemědělská, sociální nebo regionální politika. U rozvinuté hospodářské politiky poté dochází k odstraňování tzv. neviditelných překážek jednotného trhu, mezi které patří materiální, technické a fiskální překážky. Této úrovni dosáhlo Evropské společenství (ES) zhruba v 80. letech 20. století. Pátá úroveň ekonomické integrace představuje formativní hospodářskou a měnovou unii. V tomto případě jde o zavedení společné měny a instituce, která dohlíží na společný měnový systém daného regionálního uskupení. V této fázi se v současné době nachází právě Evropská unie (EU). Úplná hospodářská a měnová unie do budoucna představuje také koordinaci dalších politik, především fiskální a daňové politiky členských států daného integračního seskupení. Poslední stupeň ekonomické integrace je hospodářská a politická unie, která spočívá např. ve vytvoření politické unie suverénních států, konfederace, federace či dokonce unitárního státu.

2.2.1 Vývoj integračních seskupení

Vývoj regionálních seskupení můžeme rozdělit do tří etap. První etapa má své počátky v 30. a 40. letech 20. století. Hlavním cílem této etapy bylo odstraňovat překážky obchodu mezi jednotlivými státy a vytvářet základy spolupráce. Samotná definice regionální integrace vznikla až v 60. letech 20. století, kdy byla definována, jako přijetí různých opatření, které vedou k odstranění diskriminace mezi subjekty světové ekonomiky. Druhá etapa je datována v 50. až 80. letech 20. století. Pro toto období je charakteristické bipolární rozdělení světa a v rámci světové ekonomiky se do popředí dostávaly USA, které byly zastáncem multilaterální liberalizace, přičemž regionální seskupení byla zpočátku zakládána dobrovolně bez jakékoliv smlouvy nebo formou preferenčních obchodních dohod. Tehdy došlo také k uzavření Všeobecné dohody o clech a obchodu (GATT) a tím došlo k liberalizaci světového obchodu. V roce 1951 byla uzavřena první dohoda o vytvoření zóny volného obchodu mezi Salvadorem a Nikaraguou. Mezi první úspěšné regionální integrace v Evropě patří EHS. V rámci členských států byly odstraněny cla a překážky obchodu, avšak zóna volného obchodu a celní unie byla dokončena mnohem později. Na základě toho, ostatní státy v čele s Velkou Británií (VB) vytvořily jiné regionální seskupení, kterým bylo ESVO. Vznik těchto seskupení na území Evropy podnítil rozvoj takovýchto seskupení také v Africe, Asii a Latinské Americe. Poslední etapa neboli tzv. nový regionalismus se objevuje od konce 80. let 20. století. V důsledku zániku bipolárního rozdělení světa došlo k posílení liberalizace a sjednocení světové ekonomiky. Od té doby dochází k rychlému rozvoji nových regionálních seskupení, která jsou zakládána výhradně smluvní dohodou mezi jednotlivými státy. Toto má za důsledek např. zvýšení mezinárodního obchodu či přímých zahraničních investic (PZI).

Rozdíl mezi starým a novým regionalismem spočívá zejména v kvantitativních, kvalitativních a formálních změnách. Změny kvantitativní jsou způsobeny především tím, že je do těchto integračních procesů zapojeno mnohem více subjektů. Za poslední dekádu došlo k navýšení počtu integračních seskupení ve světě o více jak 160 % oproti rokům 1948-1994. Druhý typ změn spočívá v tom, že se tato regionální seskupení orientují nejen na ekonomické otázky, ale zabývají se také ekologickými či pracovními standardy, právem duševního vlastnictví nebo zahraničními investicemi. Formální změny poté souvisejí se vznikem nových integračních seskupení, které můžeme dělit na (Cihelková a kol., 2010):

- transregionální, což jsou seskupení, která překračují hranice makroregionů v rámci světové ekonomiky,
- interregionální, jehož členy jsou jiné integrační seskupení,
- subregionální, které představují potenciální problém v důsledku překrývání jednotlivých regionálních seskupení a
- celokontinentální regionální uspořádání, které zahrnuje širokou geografickou oblast.

Na základě kvalitativních a formálních změn můžeme regionální seskupení členit dle hloubky regionalismu, počtu účastníků a ekonomické úrovně členských států. První způsob členění vyjadřuje, do jaké míry zasahuje dané seskupení do ekonomických vztahů členských států. Dle toho rozlišujeme přechodový typ, mělký a hluboký regionalismus. Pod pojmem mělký regionalismus si můžeme představit odstraňování některých překážek obchodu na území jednotlivých států, většinou ve formě zóny volného obchodu nebo celní unie. Zatímco u hlubokého regionalismu dochází k odstraňování zbývajících překážek a tím k liberalizaci služeb, kapitálu, práce apod. Zde dochází také k oslabování suverenity členských států. Přechodný typ poté představuje přechod mezi mělkým a hlubokým regionalismem. V rámci členění dle počtu účastníků můžeme rozlišovat situaci, kdy určité regionální seskupení uzavře smlouvu o spolupráci buď s jedním státem, nějakou skupinou států či dokonce s jiným integračním seskupením. Pro členění dle ekonomické úrovně členských států je podstatné rozdělení světa na země Jihu a Severu. Na základě toho rozlišujeme severo-severní integraci, která je mnohem starší a je typická především pro rozvinuté státy. Dalším typem je jiho-jihní integrace mezi rozvojovými státy a v neposlední řadě také severo-jihní integrace, kde dochází k integraci mezi vyspělými a rozvojovými státy navzájem (Cihelková a kol., 2010).

Příloha č. 3 obsahuje některá integrační seskupení, jejich rok vzniku a jednotlivé členské státy. Jedním z prvních regionálních seskupení bylo ES/EU, které bylo založeno roku 1952-1958. V současné době má 28 členských států, mezi kterými je hluboký stupeň integrace oproti jiným regionálním seskupením. Dalším významným integračním seskupením na území Evropy je ESVO, které vzniklo v roce 1961 a jeho současní členové jsou Lichtenštejnsko, Švýcarsko, Island a Norsko. Během 60. let 20. století začaly vznikat tato seskupení také v Asii, Africe a Americe, avšak až v roce 1994 vzniklo jedno z nejvýznamnějších integračních seskupení na americkém kontinentu, kterým je NAFTA.

2.2.2 Důsledky existence integračních seskupení

V současné době existuje řada názorů na existenci integračních seskupení. Mezi pozitivní faktory může patřit to, že se rozvojové státy mohou zapojit do mezinárodního obchodu společně s vyspělými státy, což by jinak bylo pro tyto státy velice obtížné a nákladné. Členství v těchto seskupeních může také donutit vlády členských států k postupné liberalizaci a k přijetí nutných regionálních reforem, které jsou nutné pro efektivní fungování daného seskupení. Do jisté míry přispívá regionální integrace také ke zjednodušení multilaterálního vyjednávání, jelikož zde je menší počet členů, kteří musí dosáhnout určité shody. Negativní argumenty spočívají zejména v obavách z fragmentace světové ekonomiky. V tomto případě by mohlo hrozit, že si jednotlivá integrační seskupení začnou konkurovat, což může v konečném důsledku vést k obchodním válkám a narušení multilaterální liberalizace. V jisté míře může být regionální seskupení také diskriminační, především proto, že poskytuje výhodnější obchodní podmínky pro členské státy daného seskupení, a členům Světové obchodní organizace (WTO) takové výhodné podmínky nenabízí. V neposlední řadě může docházet také k menšímu prostoru pro vyjednávání např. na půdě WTO (Cihelková a kol. 2009).

Příčiny vstupu jednotlivých států do těchto integračních seskupení nejsou pouze ekonomické nebo politické, ale především tyto státy sledují své zájmy a vlastní motivy ať už to jsou historické, bezpečnostní či nejrůznější tradice. Takovéto regionální seskupení mají mnohem silnější vyjednávací pozici vůči nadnárodním společnostem, než státy samotné. Na druhou stranu jsou tyto regionální seskupení výhodou pro TNK, jelikož mohou působit na větším území než je samotný stát (Jiránková, 2010).

Tabulka 2.1: Příliv přímých zahraničních investic v letech 2010-2012 ve vybraných regionálních seskupeních (mil. USD)

Název integračního seskupení	2010	2011	2012
EU-27	379 444	441 557	258 514
Eurozóna	312 621	334 239	146 187
Sdružení států jihovýchodní Asie (ASEAN)	97 870	108 997	111 294
Severoamerická zóna volného obchodu (NAFTA)	248 363	289 827	225 654
Jihoamerický společný trh (MERCOSUR)	61 364	83 898	85 129
Rada pro spolupráci v Zálivu (GCC)	41 258	26 275	26 367
Společný trh pro východní a jižní Afriku (COMESA)	18 003	8 945	14 932
Hospodářská společenství západoafrických států (ECOWAS)	11 846	17 117	15 612

Zdroj: UNCTAD (2013), vlastní úprava

Z tabulky 2.1 vyplývá, že největší objem PZI v letech 2010-2012 plynul do EU, z čehož větší část putovala do zemí Eurozóny. Hned za Evropskou unii se umístila NAFTA, i přesto, že u těchto seskupení došlo k výraznému poklesu. Naopak nejméně investic bylo v těchto letech realizováno především v afrických seskupeních, jako COMESA a ECOWAS.

2.3 Mezinárodní organizace

Dalším významným subjektem světové ekonomiky jsou mezinárodní organizace. Jak uvádí Waisová (2008, s. 20) „mezinárodní organizace jsou instituce, které jsou založeny na formálním systému pravidel a cílů, mají administrativní aparát a formální a materiální skutečnosti – statut, fyzické vybavení, sídlo, vlastní zaměstnance, finanční prostředky, správní hierarchii, orgány (sekretariát, shromáždění zástupců) atd.“ Definice těchto organizací se značně liší u jednotlivých autorů. Například Archer (cit. in Waisová, 2008, s. 20) „definuje mezinárodní organizaci jako formální kontinuální strukturu, která je vytvořena na základě dohody mezi členy, a to buď vládními či nevládními zástupci, z minimálně dvou suverénních států s cílem dosáhnout společného zájmu členů.“

V roce 1910 byla založená Unie mezinárodních asociací, která pravidelně vydává statistické údaje o mezinárodních organizacích, režimech, dohodách a smlouvách a právě proto má svou vlastní definici a klasifikaci mezinárodních organizací. Každoročně vydává tzv. Yearbook of International Organizations, kde člení mezinárodní organizace do 15 skupin, přičemž za mezinárodní organizace považuje pouze subjekty, které spadají pod 1. až 4. skupinu.

2.3.1 Vývoj mezinárodních organizací

První mezinárodní organizace vznikaly v 19. století převážně na území Evropy a Ameriky. Základem pro vznik prvních institucí v Evropě byl Vídeňský kongres v roce 1815, který vytyčil základní principy, normy a pravidla pro diplomacii. Za první mezinárodní organizaci je považován tzv. Koncert velmocí, který byl založen na dohodě o spolupráci při předcházení konfliktům. Tato organizace působila do poloviny 19. století a důvodem jejího konce byly rozdílné zájmy VB, Pruska, Rakouska a Ruska.

Z důvodu vědeckého pokroku, ekonomického růstu a rozvoje byly vlády nuceny řešit neustále nové problémy nepolitického typu, jako migrace cizinců, obchod či mezinárodní komunikace. Po roce 1825 začaly vznikat mezinárodní unie, zaměřené na spolupráci a koordinaci v různých oblastech. Mezi tyto unie patří např.: Rýnská komise (1815), Labská komise (1921), Všeobecná poštovní unie (1874) a také první měnová unie z roku 1828 na území Německého spolku. Tyto mezinárodní unie zakládaly stálé sekretariáty, které dohlížely na dodržování smluv mezi členskými státy. V průběhu 19. století byly zakládány také mezinárodní nevládní organizace, jako Světová konvence proti otroctví, Institut mezinárodního práva či Mezinárodní bibliografický ústav. (Cihelková a kol. 2009).

Mezinárodní organizace se začaly ve velké míře rozvíjet od 20. století. Jak uvádí Antošová (2007) významný byl rok 1919, kdy po konci 1. světové války vznikla Společnost národů. Tato organizace měla především dva cíle. Prvním cílem bylo zajištění míru prostřednictvím kolektivních akcí a druhý cíl byl zaměřen na podporu mezinárodní spolupráce v hospodářské a sociální oblasti. S příchodem 2. světové války docházelo pomalu k zániku této organizace (United Nations, 2000).

Po konci 2. světové války měly státy za cíl vytvoření mezinárodní organizace, která zajistí mezinárodní mír a bezpečnost, a proto byla založena Organizace spojených národů (OSN) v roce 1945. Tento poválečný vývoj byl charakteristický především konfliktem mezi Východem a Západem. Jak zdůrazňuje Cihelková a kol. (2009) „bipolární konfrontace byla také příčinou vzniku mnoha odborných organizací, jež se orientovaly na zabezpečení strategických zájmů obou velmocí a jejich spojenců,“ Na Východě začaly tedy vznikat organizace, jako Rada vzájemné hospodářské pomoci (RVHP) či Organizace Varšavské smlouvy, díky kterým mohl Svaz sovětských socialistických republik (SSSR) kontrolovat ostatní státy východního bloku. Zatímco na Západě, byly zakládány instituce, jejichž členství

bylo zcela dobrovolné. Mezi tyto organizace patřily např. Evropské společenství uhlí a oceli (ESUO), Evropské společenství pro atomovou energii (EURATOM) či EHS.

Postupem času začaly vznikat také první organizace na území Asie, jako Bagdádský pakt, ASEAN nebo Jihoasijské sdružení pro regionální spolupráci (SAARC). V důsledku dekolonizace afrických států v 60. letech 20. století, začaly i zde vznikat nové státy a s nimi nejrůznější organizace. Mezi tyto organizace patřily zejména Organizace africké jednoty, Západoafrická měnová unie, Stálý poradní Maghrebský výbor a mnoho dalších (Cihelková a kol. 2009).

Po rozpadu SSSR docházelo ke sjednocení Evropy, která stála nejen před otázkami mezinárodní a národní bezpečnosti, ale také otázkami v oblasti životního prostředí, vyčerpání neobnovitelných zdrojů, ekonomickou migrací či terorismem. Státy střední a jihovýchodní Evropy usilovaly zejména o členství v západoevropských organizacích, jako bylo Severoatlantická aliance (NATO) nebo EU. Také v těchto státech začaly působit mezinárodní nevládní organizace, mezi které patřily např. Greenpeace či Open Society Fund.

2.3.2 Členění mezinárodních organizací

Pro rozdělení mezinárodních organizací můžeme využít řadu kritérií. Avšak Waisová (2008) uvádí, že nejčastěji používanými kritérii jsou typ členství, rozsah členství ale také cíl a oblast působnosti těchto organizací.

Hledisko typu členství

Mezinárodní organizace dle typu členství můžeme rozdělit do 3 skupin. První skupinou jsou mezinárodní vládní organizace mezi, které řadíme především OSN, Organizace pro ekonomickou spolupráci a rozvoj (OECD), Mezinárodní měnový fond (IMF), Světová banka (WB) nebo Organizace spojených národů pro výživu a zemědělství (FAO), jejímiž členy jsou jednotlivé státy. Druhou skupinou jsou mezinárodní nevládní organizace, jako jsou Greenpeace, Lékaři bez hranic, Mezinárodní výbor červeného kříže apod. Poslední skupinou jsou ostatní mezinárodní organizace, které se dále dělí na hybridní mezinárodní organizace a transvládní organizace (Cihelková a kol., 2009). Příkladem hybridní mezinárodní organizace je Mezinárodní organizace práce (ILO) nebo rozvojové banky, a jejími členy jsou jak státní tak nestátní subjekty. Typickou transvládní organizací je Evropský výbor guvernérů národních bank, a podstata těchto organizací spočívá dle Cihelkové a kol. (2009, s. 156) „v

uskupení vládních úředníků (zástupců) a minimálně jednoho aktéra vykonávajícího agendu nezávisle na rozhodnutích národní vlády, která vznikají v důsledku pravidelné komunikace aktérů a operují na bázi formálních a neformálních dohod a explicitních pravidel.“

Hledisko rozsahu členství

Pokud bychom se zaměřili na mezinárodní organizace z hlediska rozsahu jejich členství, můžeme je rozdělit na regionální a globální organizace. Rozdíl mezi těmito organizacemi spočívá především v tom, kdo může být jejich členem. Členem regionální organizace se může stát pouze subjekt nacházející se na určitém geografickém území, zatímco členem globální mezinárodní organizace může být téměř kdokoli. Mezi regionální organizace lze zařadit např. NATO, či ESVO. Globální organizace jsou pak zastoupeny především WB nebo OSN.

Hledisko cíle a oblasti působnosti

Jednotlivé cíle a oblasti, kterými se mezinárodní organizace zabývají, jsou definovány v zakládajících smlouvách. Obecně lze mezinárodní organizace dle cíle a oblasti působnosti rozdělit do dvou kategorií. První kategorií jsou univerzální mezinárodní organizace, které mají široké spektrum zaměření, např. OSN. Do druhé kategorie spadají organizace, které se zaměřují na určitou oblast jako je ekonomická, politická, sociální a mnoho dalších.

2.3.3 Význam mezinárodních organizací

Mezinárodní organizace jsou považovány především za subjekty světové ekonomiky, které jsou nezávislé, mají vlastní organizační strukturu, rozpočet, cíle či právní předpisy, kterými se jednotliví členové řídí, a kteří jim předávají určitou část svých pravomocí. V rámci postoupení pravomocí rozeznáváme mezivládní a nadnárodní přístup v rámci mezinárodních organizací. Jak tvrdí Waisová (2008, s. 129) „mezivládní přístup zastává názor, že hlavními aktéry integračního procesu nejsou mezinárodní kooperativní instituce, ale členské státy hájící své národní zájmy. Nadnárodní přístup naopak předpokládá, že členské země přenášejí některé své pravomoci na mezinárodní organizaci (rozuměj její orgány), které pak tyto pravomoci vykonávají namísto členských zemí.“ Dále tyto organizace představují platformu pro členské státy, kde mohou navzájem diskutovat, zjišťovat vzájemné postoje vůči dané problematice nebo přijímat společné cíle, pravidla a předpisy. Mezinárodní organizace mohou být vnímány také jako nástroj jednotlivých členských států pro dosažení určitých zájmů.

Významnou činností mezinárodních organizací je také sběr a zpracování potřebných informací o členských státech a jiných subjektech světové komiky, které pak následně zpřístupňuje veřejnosti. Nedílnou součástí jejich činnosti je preventivní diplomacie, která je zakotvena v Agendě pro mír z roku 1992, kterou vydal generální tajemník OSN Butrus Butrus-Ghálí. Cílem preventivní diplomacie je zabraňovat konfliktům mezi členskými státy. Jak uvádí Waisová (2008, s. 140) „součástí preventivní diplomacie mohou být mediace, smírčí řízení, dobré služby, mírové konference, zvláštní vyslanci, diplomatické sankce, krizová a donucovací diplomacie a rozvojová pomoc.“

2.3.4 Významné mezinárodní organizace ve světě

V rámci světové ekonomiky působí řada významných mezinárodních organizací a blíže si přiblížíme důležité organizace působící především v ekonomické oblasti, kterými jsou OSN, IMF, WB a WTO.

Organizace spojených národů

Organizace spojených národů vznikla 24. října 1945 poté co byla ratifikována Charta OSN, jako univerzální vládní organizace. Mezi zakládajícími státy byly především USA, Čína, Nový Zéland, Austrálie, ale také SSSR mezi, které patřilo Československo. V současné době má tato organizace 193 členských států.

Hlavním orgánem je Valné shromáždění, které se skládá ze všech členských států. Hlavními pravomocemi Valného shromáždění jsou (Organizace spojených národů, 2005):

- schvalování rozpočtu OSN,
- určování výše příspěvků jednotlivých členských států,
- volit nestálé členy Rady bezpečnosti,
- jednat o otázkách týkajících se mezinárodního míru a bezpečnosti a mnoho dalšího.

Příloha č. 4 obsahuje roky přistoupení jednotlivých členských států OSN. V roce 1945 založilo tuto organizaci 52 států, mezi nimiž byla také Česká republika. Postupem času se k této organizaci přidávaly další státy zejména v 60. a 70. letech 20. století, kdy docházelo k procesu dekolonizace. Až roce 2002 se také připojilo Švýcarsko, které dlouho otálelo

především díky své neutralitě. Posledními členy pak jsou Černá Hora, která přistoupila v roce 2006 a Jižní Súdán v roce 2011.

Dalším významným orgánem OSN je tzv. Rada bezpečnosti. Tato Rada se skládá z 5 stálých členů s právem veta, mezi které patří Čína, Francie, Rusko, USA a VB. Dále se skládá z 10 nestálých členů, kteří jsou voleni Valným shromážděním na období dvou let. Pro rok 2014 jsou to: Argentina, Austrálie, Čad, Chile, Jordánsko, Litva, Lucembursko, Korejská republika, Nigérie a Rwanda. Rada bezpečnosti dbá především na (Organizace spojených národů, 2005):

- udržování mezinárodního míru a bezpečnosti v souladu se zásadami a cíly OSN,
- zabývá se konflikty a situacemi, které by mohly vést k mezinárodnímu napětí, a doporučovat způsoby řešení těchto sporů,
- doporučovat Valnému shromáždění přijetí nových zemí do OSN,
- schvalovat použití síly v zájmu udržení nebo obnovení mezinárodního míru a bezpečnosti, apod.

Dalším orgánem OSN je Ekonomická a sociální rada, která slouží především jako diskusní fórum k projednávání mezinárodních ekonomických a sociálních otázek, ale také podporuje respektování a dodržování lidských práv a základních svobod. Mezi další orgány patří Mezinárodní soudní dvůr se sídlem v Haagu a Sekretariát, který zajišťuje každodenní chod této organizace. OSN má také nejrůznější programy a další orgány OSN, mezi které patří např.: Konference OSN o obchodu a rozvoji (UNCTAD), Mezinárodní obchodní centrum UNCTAD/WTO (ITC), Úřad pro drogy a kriminalitu, Rozvojový fond OSN pro ženy, Populační fond OSN, Univerzita OSN (UNI) a mnoho dalších. Nechybí zde ani specializované agentury, jako jsou: Skupina světové banky, IMF, Světová zdravotnická organizace (WHO), Organizace OSN pro výchovu, vědu a kulturu (UNESCO), FAO, ILO, atd. (Organizace spojených národů, 2005).

UNCTAD byl založen roku 1964 se sídlem v Ženevě, kde se každé 4 roky pořádá konference členských států. Hlavním cílem je zejména maximalizovat obchod, investice, ekonomický růst a pomoc rozvojovým státům při zapojení do světové ekonomiky. Tato agentura provádí nejrůznější analýzy, výzkumné aktivity, pořádá diskuze a zajišťuje vzájemnou součinnost mezi občanskou společností a obchodním sektorem. Spolupracuje také

s jinými organizacemi, jako jsou: WTO, IMF, WB nebo Organizace OSN pro průmyslový rozvoj (UNIDO), ale také výzkumnými ústavy či univerzitami. Mezi hlavní činnost patří (Businessinfo, 2012):

- pravidelně vydávat zprávy o překážkách obchodu, které se týkají zhruba 140 států,
- pomáhat rozvojovým státům prosadit jejich zájmy při multilaterálních jednáních,
- zasloužil se také o vytvoření světové sítě obchodních míst, které poskytují informace a služby,
- vydává nejrozličnější publikace, jako Trade and Development Report, World Investment Report, Least developed Countries Report, atd.

ITC bylo založeno také v roce 1964 se sídlem v Ženevě a představuje agenturu pro technickou spolupráci v rámci obchodu. Hlavním cílem je zvýšit konkurenceschopnost rozvojových a transformujících se ekonomik. Zabývá se především těmi oblastmi, které blíže neupravuje WTO ani UNCTAD.

Od 90. let 20. století se začalo hovořit o potřebě reformovat systém OSN. Hlavním důvodem byla neschopnost této organizace adekvátně reagovat na změny, které probíhaly ve světě. První náznaky reformy probíhaly za období Butruse Butruse-Ghálího (1992-1996). Jednalo se především o vytvoření vysokého komisaře pro lidská práva či vytvoření pracovní skupiny, která se zabývala reformou OSN. Výrazné reformy poté přišly až s nástupem Kofiho Anana (1997-2006) na post generálního tajemníka OSN, který předložil návrhy reformy týkající se této organizace. Tyto návrhy reformy se týkaly zejména rozpočtu, restrukturalizace, zefektivnění administrativy a úpravy organizační struktury, ale také posílení spolupráce s nevládními organizacemi a soukromým sektorem. Nadále je také kritizován systém Rady bezpečnosti, která odpovídá poválečnému, nikoli současnému rozložení sil ve světě. Z tohoto důvodu Kofi Anan roku 2005 předložil návrh reformy týkající se právě Rady bezpečnosti. Dle tohoto návrhu by se počet členů měl rozšířit na 24 států, přičemž každý kontinent by měl mít stejný počet zástupců, avšak tento návrh nebyl Valným shromážděním přijat. Pokud však chce OSN do budoucna efektivně fungovat, bude nezbytné přijímat stále další nové reformy (Antošová, 2007).

Mezinárodní měnový fond

Mezinárodní měnový fond je přidružená organizace k OSN, která spolu s WB tvoří instituce Brettonwoodského měnového systému, které byly založeny roku 1945 se sídlem ve Washingtonu. V současné době má 188 členů včetně České republiky. Mezi hlavní cíle IMF dle (Kraft a Fárek, 2008) patří:

- podporovat mezinárodní součinnost v měnových otázkách,
- zajišťování dlouhodobé kurzové stability,
- odstraňování překážek mezinárodního obchodu,
- poskytování devizových úvěrů při problémech s platební bilancí členských států a
- zamezovat spekulacím výkyvům měnových kurzů.

V průběhu let však světová ekonomika procházela změnami a její členové se potýkali s novými problémy. Jak uvádí Lebieczik, Majerová a Nezval (2011, s. 125) „z tohoto důvodu se původní cíle této instituce rozšířily o:

- výzkumnou, informační a poradenskou činnost,
- vytváření prostředků mezinárodní likvidity,
- a regulaci zahraniční zadluženosti.“

V čele IMF stojí generální ředitel, kterým je od roku 2011 Christine Lagarde. Nejvyšším orgánem IMF je Sbor guvernérů, jehož členové jsou všechny členské státy. Mezi jejich pravomoci patří zejména rozhodování o přijetí nových členů, vyloučení stávajících členů či o výši členských kvót. Každodenní chod IMF je zajišťován Radou výkonných ředitelů, která se skládá z vedoucího ředitele a dalších 23 ředitelů. 6 ředitelů zastupuje státy s nejvyšším počtem členských kvót, mezi které patří USA, VB, Německo, Japonsko a Saúdská Arábie. Jeden hlas má Čína a Rusko a zbytek ředitelů je voleno Sborem guvernérů a zastupují určitou skupinu zemí. Česká republika patří do tzv. Belgické skupiny spolu s Belgií, Lucemburskem, Rakouskem, Maďarskem a Tureckem (Kraft a Fárek, 2008).

Finanční prostředky získává IMF především z členských příspěvků, hodnoty připsaných zvláštních práv čerpání (SDR) a doplňkové zdroje, které upravují tzv. Všeobecné úmluvy o zápůjčce a půjčky od vlád nebo centrálních bank. Kromě těchto zdrojů má IMF také

100 mil. uncí zlata. Hlasovací práva jsou rozdělena dle členských kvót, přičemž každý stát má základních 250 hlasů a další jeden hlas za každých 100 tisíc SDR. V rámci členství mohou státy získat půjčky při plnění stanovených kritérií a zároveň jejich povinností je poskytovat IMF potřebné informace pro řádné fungování (Kraft a Fárek, 2008).

Činnost IMF bývá často kritizována a převládá zde řada názorů, že by se do budoucna měl zaměřit především na úpravu hlasovacího systému, kdy by měl být posílen vliv některých států Asie. Dále by se IMF měl více zaměřit na poradenství, informační služby a průběžné monitorování členských států a napomáhat jim při zajištění národní měnové suverenity.

Tabulka 2.2: SDR a počet hlasů vybraných členských států Mezinárodního měnového fondu

Členský stát	SDR v mil.	Celkový podíl na SDR v %	Počet hlasů	Podíl z celkového objemu hlasů v %
Spojené státy	42 122,4	17,69	421 961	16,75
Japonsko	15 628,5	6,56	157 022	6,23
Německo	14 565,5	6,12	146 392	5,81
Velká Británie	10 738,5	4,51	108 122	4,29
Francie	10 738,5	4,51	108 122	4,29
Čína	9 525,9	4	95 996	3,81
Saudská Arábie	6 985,5	2,93	70 592	2,80
Rusko	5 945,4	2,50	60 191	2,39
Rakousko	2 113,9	0,89	21 876	0,87
Polsko	1 688,4	0,71	17 621	0,70
Česká republika	1 002,2	0,42	10 759	0,43
Slovenská republika	427,5	0,18	5 012	0,20

Zdroj: IMF (2014), vlastní úprava

Pozn.: SDR je účetní jednotka používaná pro operace IMF. Hodnota je odvozena od koše čtyř hlavních světových měn, kterými jsou americký dolar, euro, britská libra a japonský jen (Česká národní banka, 2014).

Dle tabulky 2.2 disponují USA největším objemem SDR a počtem hlasů v IMF. Objem jejich SDR činí 42 122,4 mil. což je přes 17 % z celkového počtu. Zároveň mají 421 961, tedy přes 16 % všech hlasů v IMF. Ostatní státy, které se umístily za USA, nepřesahují ani 7 % podíl jak na SDR, tak na celkovém počtu hlasů. Česká republika má v IMF 1 002,2 mil. SDR a dosahuje 0,42 % podílu z celkového množství SDR. Zároveň podíl ČR na hlasovacích právech činí 0,43 % což je 10 759 hlasů.

Světová banka

Světová banka je Brettonwoodskou institucí založenou roku 1945 a svou činnost zahájila v 1946 s cílem poskytovat finanční prostředky státům, které procházeli poválečnou obnovou. Organizační struktura a hlasovací systém je podobný jako u IMF. Skupinu světové banky tedy tvoří:

- Mezinárodní banka pro obnovu a rozvoj (IBRD),
- Mezinárodní asociace pro rozvoj (IDA),
- Mezinárodní finanční korporace (IFC),
- Agentura pro mnohostranné investiční záruky (MIGA) a
- Mezinárodní centrum pro řešení investičních sporů (ICSID).

IBRD původně sloužila k financování poválečných členských států, avšak po přijetí Marshallova plánu se orientovala zejména na rozvojové státy. V následujících letech ještě poskytovala úvěry vyspělým státům např. Japonsku, ale od 80. let 20. století se její činnost orientovala pouze na rozvojové státy. IDA vznikla roku 1960 a poskytovala nízko úročené nebo bezúročné půjčky nejchudším státům světa, na 20, 35 až 40 let. IFC byla založena roku 1956 a jejím hlavním úkolem bylo poskytovat půjčky nejen vládám a centrálním bankám, ale také soukromému sektoru spolu s poradenskými službami. Hlavním cílem ICSID bylo řešení sporů mezi vládami a zahraničními investory, avšak v současné době se zabývá i neinvestičními spory. Nejmladší organizací je MIGA, která byla založena roku 1988 a poskytuje investorům záruky za ztráty, které jsou způsobeny různými neobchodními riziky, jako je např. ozbrojený konflikt.

Tabulka 2.3: Počet členských států ve skupině světové banky

Organizace	Počet členů
Mezinárodní banka pro obnovu a rozvoj	188
Mezinárodní asociace pro rozvoj	172
Mezinárodní finanční korporace	184
Mezinárodní centrum pro řešení sporů	158
Agentura pro mnohostranné investiční záruky	180

Zdroj: World Bank (2014), vlastní úprava

Od roku 1980 poskytovala WB především půjčky na strukturální změny v rozvojových státech, kde prováděla podrobné analýzy hospodářské situace daného státu. Od 90. let 20. století se zaměřuje také na snižování chudoby v těchto státech a proto WB

přistoupila k oddlužení 20 nejchudších států světa. I přes veškerou činnost WB zde převládá kritika a to především proto, že velký objem finančních prostředků putuje do zemí, které nejsou zdaleka nejchudší. Mezi tyto státy patří např.: Čína, Indie, Brazílie, Mexiko či Rusko. Řada odborníků zastává názor, že by se WB do budoucna měla zaměřit především na soustředěnou pomoc, podporu ekonomického růstu a odstraňování chudoby v rozvojových státech. Dále by se měla zapojovat do výzkumné činnosti či rozvoje infrastruktury (Kraft a Fárek, 2008).

Světová obchodní organizace

Světová obchodní organizace vychází ze Všeobecné dohody o clech a obchodu z roku 1948, kdy jej přijalo 23 zakládajících států. V současné době má WTO 159 členských států, přičemž Česká republika se stala členem roku 1995. Původním cílem GATT bylo odstraňování překážek mezinárodního obchodu, diskriminace na trhu a vyjednávání multilaterálních dohod mezi členskými státy. V průběhu let se podařilo výrazně snížit celní sazby především na průmyslové výrobky, uplatňovat stejná pravidla založená na doložce nejvyšších výhod a také stejný přístup k domácím a zahraničním výrobkům. I přes tyto společná pravidla členské státy nacházely způsoby jak aplikovat vlastní národní legislativu namísto společných dohod. V rámci GATT probíhalo několik zasedání, které vyústilo k vytvoření WTO roku 1995 (Kraft a Fárek, 2008).

Jak zdůrazňuje Kraft a Fárek (2008, s. 63) „k hlavním úkolům, k nimž se WTO hlásí, patří sjednávání globálně uplatňovaných norem a pravidel světového obchodu, monitorování obchodní politiky, řešení obchodních sporů mezi členskými zeměmi a harmonizace rozdílů v národních regulačních systémech.“ Hlavní cíl byl odvozen od GATT, tedy podporovat liberalizaci světového obchodu a odstraňovat překážky tohoto obchodu. Od roku 2000 se WTO začala zaměřovat také na oblast zemědělství a duševního vlastnictví. V rámci zemědělství šlo zejména od odstraňování subvencí a dotací a různé výhody pro zemědělské výrobky z rozvojových států. Avšak v této oblasti nedošlo k výrazné změně, zejména ze strany USA a EU, které si ponechávají velkou míru podpory vlastního zemědělství. Oblast duševního vlastnictví se zabývá především šířením poznatků a informací, ale také drahých léků určených pro rozvojové státy, které si je nemohou dovolit. Z tohoto důvodu velké farmaceutické společnosti WTO poskytli výjimku na tzv. generické léky určené právě pro rozvojové státy.

2.4 Nadnárodní společnosti

V současné světové ekonomice mají právě nadnárodní společnosti dominantní postavení. Tento fakt je způsoben především tím, že tyto společnosti nejsou omezovány geografickými hranicemi mezi jednotlivými státy, ale jsou také významným nositelem inovací.

Pojem TNK zahrnuje označení multinacionální společnosti a transnacionální společnosti. Jak uvádí Cihelková a kol. (2009, s. 42) „multinacionální společnost je dnes spíše historickým označením. Jde o podnik působící ve více zemích, ale zachovávající si domácí firemní kulturu, který vysílá do svých poboček v zahraničí domácí odborníky apod.“ Transnacionální společnosti jsou charakteristické především vytrácením domovské identity, a mnohdy je obtížné stanovit původ těchto společností či jejich sídlo.

Za TNK nemůžeme považovat kteroukoliv velkou firmu. „Teprve internalizace ekonomických aktivit – vlastnění provozů v různých zemích – dělá z podniku firmu nadnárodní či multinárodní“ jak zdůrazňuje Krpec a Hodulák (2011, s. 208). Jak uvádí Cihelková a kol. (2009, s. 42) nadnárodní společnost dle UNCTAD je definována jako společnost, která: „vlastní či ovládá činnost produkující přidanou hodnotu ve více než dvou zemích, resp. vlastní v jiné zemi více než 10% podílu na základním jmění.“ Zároveň tato TNK má své filiálky umístěné v zahraničí, což znamená, že většina jejich majetku, aktiv a lidských zdrojů jsou alokovány v zahraničí, ale také jejich zaměstnanci, vlastníci či manažeři pocházejí z různých zemí. Dále je také důležité, že v zahraničí nejsou umístěny pouze jejich prodejní místa nebo obchodní zastoupení, ale také výroba (Krpec a Hodulák, 2011).

„Hlavním cílem TNK je maximalizace zisku a dosažení vysoké výnosnosti investovaného kapitálu, čehož mohou podniky dosáhnout právě expanzí do dalších regionů, kde usilují o lepší přístup na trh a snížení nákladů (např. na pracovní sílu) či zvýšení výnosů“ jak zdůrazňuje Cihelková a kol. (2009, s. 44). Hlavním motivem pro rozšiřování vlivu TNK je zejména získání přístupu na trh. TNK se zaměřují především na finanční, bankovní a pojišťovací služby, obchod, telekomunikace, těžbu a zpracování ropy, automobilový průmysl, chemický a farmaceutický průmysl, elektroniku a potravinářský průmysl (Cihelková a kol. 2009).

Jak definuje Cihelková a kol. (2009, s. 43) „pro sledování důležitosti zahraničních aktivit TNK v rámci celého firemního působení se proto používají různé ukazatele, např.: index transnacionalizace, index internacionalizace či index geografického rozšíření“, které si blíže rozebereme v následující kapitole.

3 Vybrané atributy činnosti nadnárodních společností v kontextu vývoje světové ekonomiky

V současné době existuje několik definic TNK. Již v předchozí kapitole byla zmíněna definice, kterou používá UNCTAD, ale můžeme uvést i několik dalších. Již v roce 1977 OECD definovala TNK jako společnosti nebo jednotky se soukromým, státním či smíšeným vlastnictvím, které jsou založeny v různých zemích a jsou vzájemně propojeny, přičemž některé z těchto společností mají možnost ovlivňovat činnost ostatních (Štrach, 2009). Dunning (cit. in Štrach 2009, s. 35) naopak „vymezuje nadnárodní korporaci jako firmu, která se angažuje v přímých zahraničních investicích a vlastní nebo kontroluje aktivity tvořící přidanou hodnotu ve více než jedné zemi.“ Za TNK jsou také považovány „firmy, které dosahují alespoň 30 % svého konsolidovaného obrátu mimo mateřskou zemi, ...“ jak je definuje Durčák a Mandel (cit. in Štrach 2009, s. 35).

Nadnárodní společnosti provádějí své aktivity v zahraničí dvojím způsobem. První je tzv. zahraniční pobočka, která nese název TNK. Má však omezené pravomoce, co se týče rozhodování. Druhou variantou je zahraniční přidružená společnost, která je samostatnou právnickou osobou a její název se liší od mateřského podniku. Pokud vlastnický podíl mateřské společnosti v tomto podniku přesahuje 50 %, hovoříme o tzv. dceřiné společnosti, avšak může nastat situace, kdy mateřská společnost vlastní méně jak 50 %, poté budeme hovořit o tzv. filiálce.

3.1 Přímé zahraniční investice

S činností TNK neodmyslitelně souvisejí také PZI. Jak uvádí Blažek a Šafrová Drášilová (2013, s. 14) „jde o investice zahraničních investorů do podniků v hostitelské zemi, a to buď stávajících, nebo nově vybudovaných, za účelem získání takové rozhodovací pravomoci v těchto podnicích, která jim umožní aktivní a dlouhodobou realizaci jejich podnikatelské činnosti.“ Pokud tedy investor vlastní více než 10 % vlastnického podílu, může se podílet na řízení a kontrole daného podniku.

Obecně rozlišujeme tři základní formy přímých zahraničních investic a těmi jsou (Pichanič, 2004):

- investice na zelené louce (greenfield investment),
- investice na hnědé louce (brownfield investment) a
- akvizice a fúze.

Investice na zelené louce představují vybudování nového podniku v hostitelské zemi. Hlavní výhoda této formy investice spočívá v tom, že si mateřská firma může vybudovat podnik, který bude plně vyhovovat jejím technologickým potřebám, předpisům v oblasti životního prostředí a dojde zde k vytvoření vlastní firemní kultury. Mezi nevýhody této formy PZI patří zejména finanční náročnost a delší čas pro výstavbu a přípravu nového podniku. Při investicích na hnědé louce se mateřský podnik orientuje na již vybudované výrobní a průmyslové haly, doly, továrny, silně poškozené pozemky či ekologicky poškozené lokality v hostitelském státu, které poté obnoví. Poslední formou jsou akvizice a fúze. Jejich výhoda je spatřována zejména v tom, že mateřský podnik může pomalu získat vliv na danou společnou např. odkupem akcií a přitom nemusí ihned převzít celý podnik, který je umístěný v hostitelské zemi. Zároveň však musí mateřská společnost převzít již existující technologie, organizaci a management původní firmy, která měla také svou vlastní firemní kulturu. Zde poté může docházet k různým konfliktům ve vedení podniku.

3.1.1 Lokalizace přímých zahraničních investic

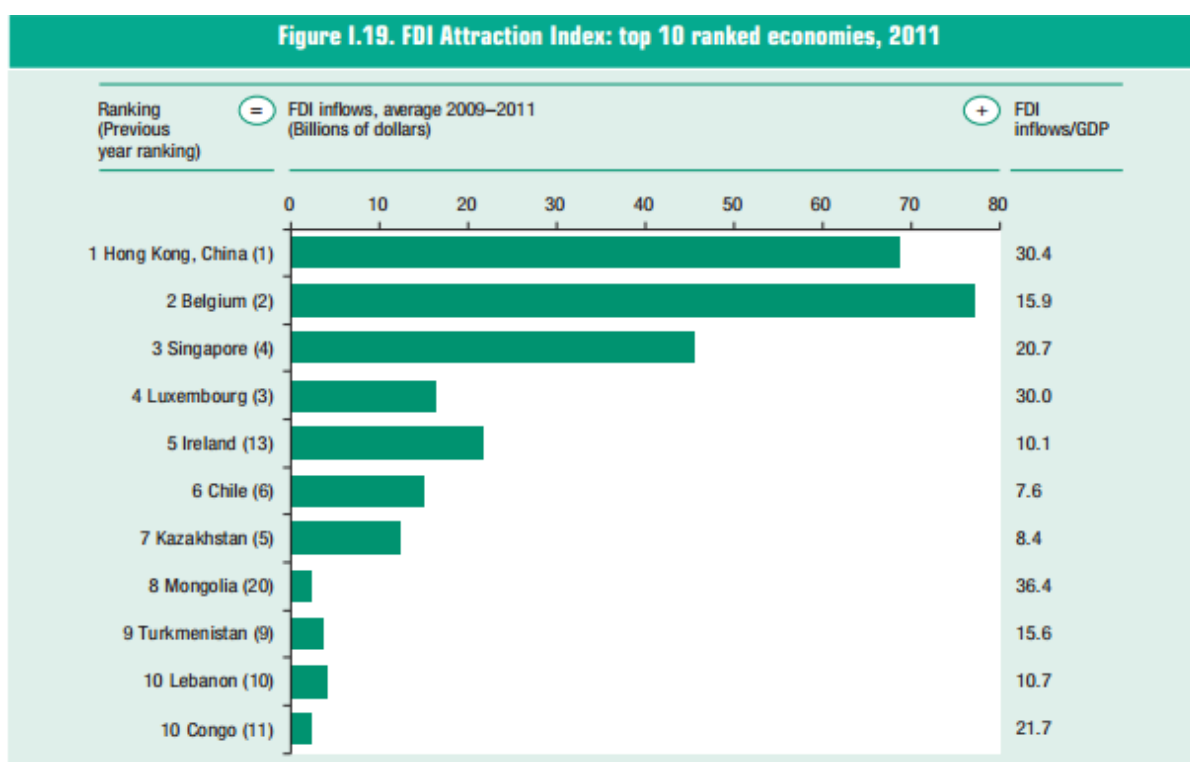
Při rozhodování TNK o alokaci jejich PZI, vyházejí tyto společnosti zejména z určitých výhod, které byly definovány Dunningem. Mezi tyto výhody patří (Štrach, 2009):

- Výhoda vlastnictví, která spočívá v tom, že podnik musí vlastnit či kontrolovat výjimečná přenosná aktiva, jako jsou např. technologie. Zároveň chce tyto aktiva nadále mezinárodně rozšiřovat.
- Výhoda umístění je založena na tom, že je mnohem efektivnější aktiva přesunout do zahraničí, kde je např. větší dostupnost zdrojů.
- Výhoda internalizace spočívá v tom, že společnost má zájem kontrolovat veškerá geografická rozšiřování aktiv.

Před vstupem TNK na nové zahraniční trhy budou tyto společnosti sledovat také další faktory, které jim usnadní toto rozhodování. Mezi tyto faktory můžeme zařadit např. velikost

dané TNK. U větších TNK je typické, že vytvářejí rozhodovací týmy, které provádějí různé analýzy silných a slabých stránek jednotlivých potencionálních hostitelských zemí. Dále zde můžeme uvést také blízkost trhu. Z geografického hlediska by TNK sledovala zejména přepravní náklady, a proto se nejdříve tyto společnosti zaměřují na sousední státy. Může také nastat situace, kdy jsou si trhy velice podobné, co se týče preferencí spotřebitelů, a proto je výhodné pro danou společnost expandovat do tohoto státu, jelikož nemusí příliš měnit své výrobní postupy. Dalším významným faktorem může být zahraniční zkušenost, kterou má daný podnik. Pokud však tyto zkušenosti nemá, může vycházet i ze zkušeností jiných společností či ratingových hodnocení. Dále zde můžeme řadit mikroekonomickou a makroekonomickou situaci daného státu. Jedná se zejména o míru inflace, míru nezaměstnanosti, dostupnost kvalifikované pracovní síly, odběratelů a dodavatelů, různé investiční pobídky, složitost administrativy, legislativa daného státu, míra úrokových sazeb, systém zdanění, podpora vědy a výzkumu a mnoho dalšího.

Graf 3.1: Deset nejlépe hodnocených zemí dle indexu atraktivity za rok 2011



Zdroj: UNCTAD (2012)

Pozn.: Index atraktivity lze vypočíst jako poměr přímých zahraničních investic, které daný stát obdržel v daném období, k jeho ekonomické výkonnosti měřené HDP.

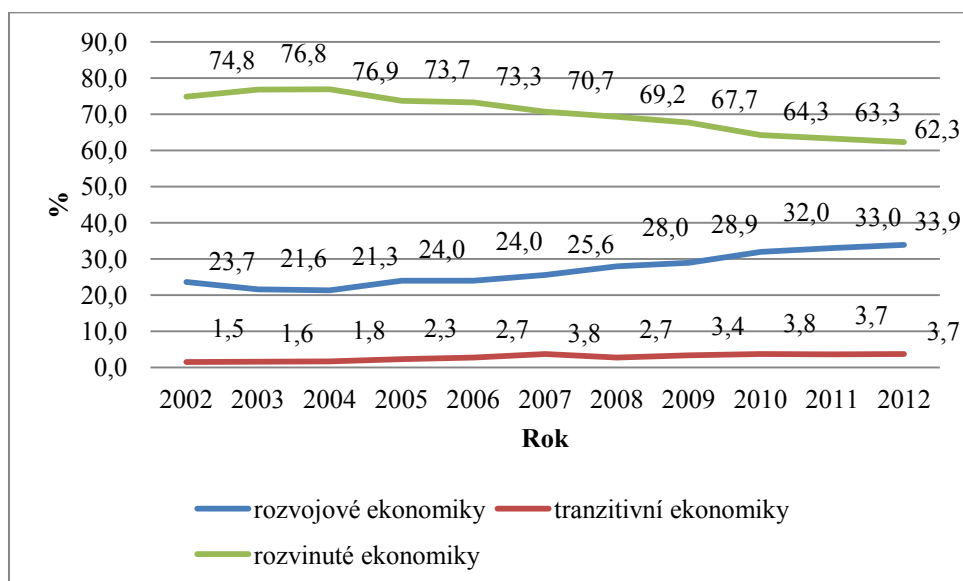
Z grafu 3.1 vyplývá, že nejatraktivnější zemí pro PZI za rok 2011 byl Hongkong, který obhájil tuto pozici již z předešlého roku. V deseti nejvíce atraktivních lokalitách se umístily

také tři evropské státy, mezi které patří Belgie, Lucembursko a Irsko. Právě Belgie zaznamenala v letech 2009-2011 největší příliv PZI a umístila se na 2. místě. Největší pokrok z evropských zemí zaznamenalo Irsko, které se umístilo na 5. místě, zatímco v roce 2010 skončilo až na 13. místě. Mezi deseti nejvíce atraktivními státy pro PZI nepatří pouze vyspělé státy, ale i ty méně rozvinuté jako Kongo, Libanon, Turkmenistán či Mongolsko, které si polepšilo během jednoho roku o 12 míst.

V minulosti se toky PZI uskutečňovaly z průmyslově rozvinutých států do rozvojových teritorií. Toto se změnilo až s koncem 2. světové války, kdy PZI byly investovány především v rámci vyspělých států. Největší podíl na těchto investicích, které činily zhruba 66 mld. USD, měla VB jenž investovala zejména do zemědělství, těžebního průmyslu, ale také do dopravní infrastruktury v rozvojových zemích. Od 2. poloviny 20. století se USA staly největším investorem, který se zaměřoval zejména na zpracovatelský průmysl. V 70. letech 20. století došlo k rozšíření kapacity na mezinárodních kapitálových trzích a většina investic putovala do zemí, které disponovaly nerostnými surovinami. Přímé zahraniční investice do rozvojových států se začaly zvyšovat od 80. let 20. století, kdy jejich objem přesáhl 100 mld. USD a byly tak poprvé vyšší než rozvojová pomoc pro tyto státy. Tento rostoucí trend PZI přetrvával až do začátku 21. století, kdy celkový objem PZI byl 6 bil. USD. Nejvíce těchto investic bylo investováno do USA, VB, Německa či Číny (Kraft a Fárek, 2012).

Objem PZI za poslední roky neustále roste. Tento trend je sledován jak u rozvojových států, tak u vyspělých států. Především vyspělé průmyslové státy jsou vývozcem téměř 90 % PZI a zároveň příjemcem 70 % PZI. Zatímco rozvojové státy nejsou příliš lukrativní lokalita pro PZI, jelikož disponují méně kvalifikovanou pracovní silou, menším počtem potencionálních zákazníků, kteří nemají dostatek finančních prostředků, ale také zde není dostatečná infrastruktura a je zde nestabilní politické a ekonomické prostředí.

Graf 3.2: Výše přímých zahraničních investic za období 2002-2012



Zdroj: UNCTAD (2013), vlastní úprava

Z grafu 3.2 vyplývá, že největší příjemci a zároveň investoři pocházejí právě z rozvinutých ekonomik, avšak i zde došlo během poslední dekády k poklesu o více jak 10 procentních bodů, zatímco přímé zahraniční investice v rozvojových a tranzitivních ekonomikách pozvolna rostou. U rozvojových ekonomik můžeme pozorovat nárůst okolo 10 procentních bodů a u tranzitivních je to téměř o 2 procentní body. Také do budoucna můžeme očekávat podobný trend vývoje, jelikož řada rychle se rozvíjejících států spadá právě mezi rozvojové nebo tranzitivní ekonomiky.

3.1.2 Investiční pobídky

Řada zemí se v posledních letech snaží vytvářet přívětivé podmínky, proto aby přilákaly PZI velkých společností. Toto se děje především formou investičních pobídek. Jak uvádí Štrach (2009, s. 110) “smyslem investičních pobídek ve všech zemích je přilákat investory do odvětví prioritního rozvoje a investice, které by za neexistence pobídkového systému byly realizovány v zahraničí.”

Obecně rozlišujeme tři základní druhy investičních pobídek. Prvním jsou tzv. fiskální pobídky, které využívají zejména rozvojové státy. Tato forma pobídek zahrnuje např. daňové prázdny nebo celní úlevy, které se výrazně projeví na státním rozpočtu. Vyspělé státy zase uplatňují především finanční pobídky, mezi které řadíme různé granty a zvýhodněné úvěry, jejichž dopad je okamžitý. Poslední pak jsou nejrůznější opatření, které mohou být kombinací předešlých druhů např. ve formě preferencí nebo infrastruktury. Výhody investičních pobídek

jsou vnímány zejména v tom, že PZI mohou zvyšovat produktivitu práce v hostitelské zemi, mohou sebou přinést nové technologie či know-how apod. Zároveň však PZI omezují portfoliové investice a investice pro podniky v hostitelské zemi.

Cílem všech investičních pobídek je přilákání PZI od nejrozličnějších investorů. Obecně můžeme rozlišovat státy, které poskytují vládní úlevy, nebo jsou to zóny se zvláštním daňovým režimem nebo dokonce tzv. daňové ráje. Pojem vládní úlevy představuje snížení či odpuštění některých daní po určitou dobu. Daňovým rájem rozumíme stát, který má velice nízké zdanění, nemá příliš přírodních zdrojů a disponuje propracovaným bankovním systémem. Mezi tyto státy patří např. Bahamy nebo Bermudy, kde neexistuje zdanění příjmů, zatímco příjmy v Lichtenštejnsku podléhají velmi malému zdanění. V zemích jako Panama či Libérie je zase možnost zdanění pouze lokálních zdrojů, bez zdanění těch zahraničních. Za jistých okolností jsou vnímány jako daňové ráje také evropské státy jak jsou Nizozemsko či Kypr. Dle průzkumu se odhaduje, že téměř 80 % zdrojů je zdaňováno právě v těchto státech a tím ztrácejí vyspělé státy okolo 1 % ze svého hrubého domácího produktu (HDP) (Štrach, 2009).

Investiční pobídky v České republice upravuje zákon č. 72/2000 Sb., o investičních pobídkách. Tento zákon vymezuje 3 hlavní oblasti podpory mezi, které patří průmysl, technologická centra a centra strategických služeb. Pro jednotlivé oblasti jsou poté stanoveny podmínky, které musí investor splnit, aby mu byla poskytnuta investiční pobídka. Nejčastějšími investičními pobídkami nejen v České republice, ale také v Maďarsku, Polsku a Slovensku jsou např. sleva na dani z příjmu právnických osob, kterou mohou podniky uplatnit po dobu 10 let. Dále to může být hmotná podpora na vytvořené pracovní místo ve výši 200 000 Kč nebo hmotná podpora na školení a rekvalifikaci zaměstnanců apod. (Czechinvest, 2014).

3.2 Expanze nadnárodních společností na nové trhy

Většina TNK byla na začátku pouze malou společností, která postupem času rozšiřovala své aktivity a pobočky nejen na území domácího státu, ale také na zahraničních trzích. Důvody pro vstup na zahraniční trhy mohou být různé. Mezi hlavní důvody můžeme řadit např. zvýšení zisku společnosti, rozšíření působnosti podniku, využití výhodných investičních pobídek, ale na druhé straně také musí společnost čelit konkurenci, zohledňovat daňový systém nebo se může potýkat s nedostatkem zdrojů. Vstup na zahraniční trhy se tedy

může uskutečnit dvěma způsoby a to buď bez kapitálové účasti, nebo s kapitálovou účastí podniku (Blažek a Šafrová Drášilová, 2013).

V prvním případě se jedná o situaci, kdy se podnik svým majetkem nepodílí na obchodních a právních vztazích v hostitelském státu. Veškerá tato práva ponechává jiným subjektům na základě smluvní dohody. Mezi tyto nekapitálové formy řadíme zejména:

- export,
- licence,
- kooperativní smlouvy a
- franšízing.

V rámci exportu podnik vyváží své výrobky či služby samostatně nebo prostřednictvím zprostředkovatele (specializovaný exportér, exportní makléř či zahraniční nákupní organizace) do zemí s rizikovými trhy, nebo pokud společnost nemá dostatečný kapitál. Prostřednictvím exportu můžeme také prozkoumat potenciál zahraničních trhů a následně se rozhodnout pro kapitálovou účast na trhu v daném státě. Další formou je licence, jejíž podstata spočívá v tom, že společnost prodá danou licenci zahraničnímu subjektu, který pak disponuje právem vyrábět výrobky pod danou značkou společnosti. V tomto případě však společnost ztrácí kontrolu nad výrobou, distribucí a kvalitou výrobků. S licencí je spojeno také riziko, které spočívá v tom, že subjekt, který obdržel tuto licenci, ji může využít ve vlastní prospěch. Cílem kooperativních smluv je vytvoření výhodné situace pro obě smluvní strany a to buď formou piggybacking, nebo management contract. Jak uvádí Blažek a Šafrová Drášilová (2013, s. 81) „piggybacking je založen na sdílení distribučních kanálů s partnerem, který je na cílovém trhu již zaveden a má na něm funkční distribuční síť.“ Tato forma se může realizovat například v situaci, kdy si podnik kupuje distribuční služby od místního producenta nebo mohou své zkušenosti navzájem sdílet s jiným partnerem, který má zájem o to, aby společnost vstoupila na jeho domácí trh. V rámci management contract jde o vytvoření podniku na základě požadavku zahraničního subjektu včetně vyškolení zaměstnanců. Následně pak tyto podniky spolupracují, avšak i zde hrozí riziko zneužití know-how. Poslední formou bezkapitálové účasti je franšízing. Jak uvádí Blažek a Šafrová Drášilová (2013, s. 82) „franšízing je založen na prodeji osvědčeného a odzkoušeného podnikatelského plánu včetně značky, procesů, know-how, obchodní politiky atd.“ Jde tedy o jednoduchou formu pronikání

na nové trhy, ale poskytovatelé franšíz ztrácejí kontrolu nad výrobou, distribucí a kvalitou daného výrobku.

Druhou možností, jak může TNK pronikat na nové trhy je prostřednictvím kapitálové účasti. Mezi hlavní formy řadíme:

- joint venture,
- akvizice a fúze,
- nový podnik.

Forma joint venture spočívá ve spolupráci několika subjektů, kdy dojde ke vzniku společného podniku, na němž se partneři podílejí formou vlastnických podílů. Často jsou joint venture zakládány ve spolupráci s místními partnery, kteří dobře znají místní trh. (Blažek a Šafrová Drášilová, 2013). „Akvizice je finanční investicí, při níž společnost akvizitéra (mateřská společnost) nakupuje akcie či obchodní podíly v akvizované společnosti, ve které dochází tím pádem ke změně vlastnické struktury, nicméně akvizovaná společnost nezaniká“, jak uvádí Blažek a Šafrová Drášilová (2013, s. 82). Zatímco v rámci fúze veškerá práva a pravomoce přebírá mateřský podnik nebo nová společnost a fúzovaný podnik poté zaniká. Poslední formou je vytvoření nového podniku, kdy se mateřská společnost rozhodne vybudovat novou pobočku v zahraničí což je spojeno s řadou rizik a problémů, které se mohou týkat rozdílných právních norem, národní kultury či jazykové bariéry. V tomto případě je nutné, aby mateřský podnik provedl podrobnou analýzu trhu v hostitelském státu.

Jednotlivé TNK, které expandují na nové zahraniční trhy, mohou uplatňovat odlišné strategie. Jejich přístup bude ovlivněn zejména tím, jaké má domácí zázemí či jakými zdroji disponuje, ať už se jedná o lidský kapitál, technologie nebo finanční prostředky. Mezi jednotlivé strategie mezinárodní expanze dle Hamela a Prahalada patří (Štrach, 2009):

- Partyzánská válka, kdy TNK expanduje na nové trhy hned při založení. Poté, co si vybuduje silné postavení v zahraničí, dochází k upevňování domácí pozice.
- Strážení hranic představuje obrannou strategii vůči konkurentům. Hlavním cílem je zachování současné situace na trhu, kdy TNK dodržují podmínky stanovené v daném odvětví.

- Obranný val uplatňují TNK, které ovládají většinu domácího trhu, který musí bránit vůči konkurentům. Tato strategie byla kdysi uplatňována zejména v síťových odvětvích nebo v zemích, kde došlo ke změně politického systému a tím byly odstraněny různé obchodní bariéry.
- Frontální útok představuje náročnou strategii s vynikajícím načasováním a zároveň si musí TNK ohlídat svou silnou pozici na domácím trhu. Při této strategii společnosti uplatňují dumpingové či predátorské ceny. Na základě těchto nízkých cen, které často nedosahují svých výrobních nákladů, přicházejí konkurenční společnosti o své zisky.
- Obklíčení spočívá v tom, že TNK pomalu expanduje na trhy, kde zatím nepůsobí konkurence.
- Prachárna je agresivní strategie, kdy cílem TNK je odstranit ostatní konkurenty z trhu. Tento druh strategie je vhodný zejména pro společnosti s různorodým portfoliem aktivit.

Existují i jiné strategie mezinárodní expanze nadnárodních společností. Bob de Wit a Ron Meyer vycházeli z dichotomií neboli protipólů, v kterých se TNK může pohybovat a rozhodovat. Jedná se například o dichotomii logiky a kreativity, kdy se firma rozhoduje, zda postupovat v osvědčených postupech nebo vyzkoušet nové kreativní řešení. Dále to může být dichotomie soutěže a spolupráce, kdy TNK může spolupracovat s jinou společností na vývoji nového produktu, avšak na trhu jsou stále konkurenty. Tyto, ale i ostatní dichotomie poté můžeme řešit jako (Štrach, 2009):

- rébus,
- dilema,
- kompromis a
- paradox.

Prvním možným řešením je rébus, kde existuje několik vhodných řešení, ale pouze jedno je tím nejlepším pro vyřešení jakéhokoli konfliktu. Dále může TNK uplatnit dilema. Zde existují dvě vhodná řešení a podnik si musí vybrat, které z nich upřednostní. V situaci, že existuje více vhodných řešení, firma uplatňuje kompromis. Hlavním cílem tohoto způsobu je nalezení rovnováhy mezi různými východisky, které je výhodné pro všechny. Posledním

možným způsobem je paradox. Zde existují dva významné protikladné faktory, které nelze sloučit, a proto nelze nalézt řešení.

Tabulka 3.1: Organizační strategie nadnárodních firem

Položka/typ TNK	International	Multinational	Global	Transnational
Strategické zaměření	Transfer technologií z domovské země, export zboží, marketingu, know-how	Podstatná část prodeje v zahraničí, respekt k národním zvyklostem	Celosvětové přizpůsobení produktů potřebám zákazníků, pobočky všude, kde jsou efektivní zdroje	Lokálně responzivní
Organizační struktura	Flexibilně decentralizovaná	Decentralizovaná v jednotlivých zemích	Řízená z domovské země	Koordinace nezávislých jednotek národně i celosvětově. Vytváření virtuálních struktur a nových modelů fungování
Využití lidských zdrojů	Potřeba porozumění požadavkům, chování a zvyklostem zákazníků z jiných zemí, využití specifických dovedností	Využití hostitelských manažerů, často franchising	Centrálně sdílený R&D, logistika, marketing, využívání světových standardů (ISO, ANSI), v TOP managementu multinárodní zastoupení	Vývoj a transfer know-how z kterékoliv lokality do lokality s pravděpodobností úspěchu

Zdroj: Pichanič (2004), vlastní úprava

V tabulce 3.1 jsou uvedeny čtyři základní strategie, které může mateřská společnost uplatňovat vůči svým pobočkám. Tyto strategie vychází z práce Barletta a Ghoshala. První strategií je International, které je využívána zejména v evropských TNK. Pro tuto strategii je typická poměrně velká míra decentralizace, kdy mezi centrálou a pobočkou probíhají zejména finanční toky, které podléhají jednoduché kontrole. Směrem z centrály do jednotlivých poboček poté dochází k transferu technologií, zboží, know-how atd. Další strategií je Multidomestic, která je opět uplatňována v evropských společnostech. V rámci této strategie dochází k vytvoření jednotlivých nezávislých poboček, které mezi sebou nemají užší vztahy. Jednotlivé pobočky uplatňují na trhu vlastní strategii a jejich úspěšnost je posuzována na

základě její finanční výkonnosti. Zároveň se tato strategie vyznačuje tím, že respektuje národní zvyklosti a využívá zahraniční manažery ve vedení své pobočky. Mezi centrálou a pobočkami poté dochází především k výměně zboží a informací.

Strategie Global je typická pro americké a japonské společnosti. Tato strategie se vyznačuje větší mírou centralizace. Spočívá ve vytvoření několika poboček, které jsou pod velkou kontrolou centrály, která rozhoduje téměř o všem. Zde dochází zejména ke zbožovým tokům mezi jednotlivými pobočkami navzájem, ale také znalostním a kapitálovým tokům mezi centrálou a jednotlivými pobočkami. Poslední strategií je Transnational, která představuje vytvoření sítě několika poboček, které spolu úzce spolupracují i přesto, že se každá z nich věnuje něčemu jinému. V tomto případě dochází také k tokům zboží, znalostí a kapitálu mezi všemi členy této sítě, včetně centrály.

3.3 Zahraniční aktivity nadnárodních společností

Jedním z hlavních rysů nadnárodních společností je jejich působnost v několika státech. Pro stanovení míry účasti jednotlivých TNK v zahraničí slouží index transnacionality (TNI), index internacionalizace a index geografického rozšíření (GSI).

Index transnacionality se dle UNCTAD počítá jako průměr třech poměrových ukazatelů a to:

1. podíl zahraničních aktiv na celkových aktivech společnosti,
2. podíl zahraničních prodejů na celkových prodejkách společnosti a
3. podíl zahraniční zaměstnanosti na celkové zaměstnanosti.

Tabulka 3.2: Patnáct největších nadnárodních společností dle indexu transnacionality za rok 2012

	TNI (%)	Název společnosti	Země	Zaměření
1.	97,1	Nestlé SA	Švýcarsko	potraviny, nápoje a tabák
2.	94,2	Anglo American plc	VB	těžba nerostů
3.	93,7	Xstrata PLC	Švýcarsko	těžba nerostů
4.	92,8	Anheuser-Busch InBev NV	Belgie	potraviny, nápoje a tabák
5.	91,9	ABB Ltd.	Švýcarsko	strojírenský průmysl
6.	91,1	AcelorMittal	Lucembursko	kovozpracující průmysl
7.	90,7	Linde AG	Německo	chemický průmysl
8.	90,4	Vodafone Group Plc	VB	telekomunikace
9.	90,1	Schneider Electric SA	Francie	elektrina, plyn, voda
10.	88,1	WPP PLC	VB	obchodní služby
11.	88,0	Koninklijke Philips Electronics NV	Nizozemsko	elektrina
12.	87,9	Barrick Gold Corporation	Kanada	těžba zlata
13.	87,6	SABMiller PLC	VB	potraviny, nápoje a tabák
14.	87,2	AstraZeneca PLC	VB	farmaceutický průmysl
15.	87,1	Pernod-Ricard SA	Francie	potraviny, nápoje a tabák

Zdroj: UNCTAD (2013), vlastní úprava

Z tabulky 3.2 vyplývá, že nejvíce nadnárodních společností dle indexu transnacionality má své sídlo v Evropě zejména ve VB a Švýcarsku. Zároveň se tyto firmy zaměřují zejména na odvětví potravin, nápojů a tabáku. Některé z těchto firem působí také v České republice, např. AcelorMittal, Vodafone nebo Nestlé, které má sídlo ve Švýcarsku a za rok 2012 mělo přes 330 tis. zaměstnanců.

Dalším měřítkem je index internacionalizace, který „ukazuje podíl zahraničních dceřiných společností na celkovém počtu filiálek firmy“, jak uvádí Cihelková (2009, s. 43). Poslední indexem je index geografického rozšíření, který zjišťuje, zda se daná společnost orientuje na aktivity v konkrétním státě nebo se zaměřuje na větší počet hostitelských států. Obecně lze index vypočítat jako druhou odmocninu indexu internacionalizace a výslednou hodnotu poté vynásobíme počtem hostitelských zemí. Tento index se využívá zejména u finančních TNK, které jsou mnohem méně transparentní, a náchylnější ke korupci, než ostatní TNK.

Tabulka 3.3: Patnáct největších finančních nadnárodních společností dle indexu geografického rozšíření za rok 2012

	GSI (%)	Název společnosti	Země	Počet zahraničních afilací	Počet hostitelských států
1.	72,8	Allianz SE	Německo	585	68
2.	72,4	Citigroup Inc	USA	595	74
3.	71,2	BNP Paribas	Francie	723	69
4.	68,5	Assicurazioni Generali SpA	Itálie	436	53
5.	68,3	HSBC Holdings PLC	VB	746	65
6.	65,9	Deutsche Bank AG	Německo	1031	56
7.	65,0	Societe Generale	Francie	386	61
8.	64,1	Unicredit SpA	Itálie	861	44
9.	58,3	AXA S.A.	Francie	515	40
10.	57,4	Standard Chartered PLC	VB	153	45
11.	56,4	Credit Suisse Group Ltd	Švýcarsko	231	36
12.	54,8	Zurich Insurance Group AG	Švýcarsko	318	31
13.	53,1	UBS AG	Švýcarsko	279	50
14.	52,9	Munich Reinsurance Company	Německo	272	54
15.	49,6	ING Groep NV	Nizozemsko	327	44

Zdroj: UNCTAD (2013), vlastní úprava

Dle tabulky 3.3 se na základě indexu geografického rozšíření na předních příčkách umístily společnosti, jako Allianz, Citigroup a BNP Paribas. Všechny tyto tři největší finanční korporace dle indexu geografického rozšíření působí také v České republice. Jak vyplývá z tabulky, většinou tyto společnosti sídlí ve Francii a Švýcarsku, které je známé především díky svému bankovníctví a pojišťovnictví. Nejúspěšnější společností za rok 2012 se stala právě Allianz SE, která má své sídlo v Německu. Její celkový počet zaměstnanců za rok 2012 byl téměř 142 tis. a index internacionalizace vykazovala ve výši 81,6% s celkovým počtem hostitelských států ve výši 68.

3.4 Vnitřní uspořádání nadnárodních společností

Existují tři základní formy uspořádání nadnárodních společností. První možností je tzv. vytvoření franšíz. Jde o jakousi licenci, kterou majitel poskytuje jiným subjektům, které pak mohou využívat jeho značku, logo, výrobek, apod. Tuto formu uspořádání preferují zejména společnosti, jako McDonald's, OBI, KFC a mnoho dalších. Další možností je vytvoření obchodního zastoupení v zahraničí, které spadá pod vnitřní útvar společnosti. Avšak tato forma uspořádání se vykytuje velice zřídka. Většinou jde o přechodnou dobu a po jejím uplynutí dochází k další expanzi.

Nejčastější forma uspořádání v rámci nadnárodních společností je zejména podnikatelské seskupení, které představuje společné aktivity samostatných právních subjektů, které však dohromady nemají společnou právní subjektivitu. Takovéto podnikatelské seskupení, které v rámci trhu uplatňuje společnou strategii, můžeme nazvat koncern. Koncern můžeme rozdělit na podřízený a nepodřízený (Blažek a Šafrová Drášilová, 2013). V rámci podřízeného koncernu v čele zpravidla stojí řídicí podnik, který vlastní a řídí ostatní podniky na základě jeho majetkového podílu. Ostatní podniky poté nemají možnost vystoupit z této spolupráce, pokud se sám řídicí podnik nevzdá svého vlastnického podílu. Nepodřízený koncern naopak vznikne v situaci, kdy pravomoci nejsou vázány na majetkový podíl podniků, nýbrž se tyto podniky samy dohodnou na řídicí osobě. V tomto případě poté mohou podniky samostatně odstupovat od této formy spolupráce.

V rámci koncernu jsou vždy zájmy řídicího podniku nebo osoby nadřazeny ostatním podnikům. Pokud však nastane situace, že se na koncernu podílí více vlastníků, má řídicí osoba povinnost na základě zákona těmto vlastníkům uhradit újmu, která jim vznikla, pokud ji o to požádají. Osoba, která zajišťuje řízení koncernu, nemusí být vždy majoritním vlastníkem, jelikož vlastnický podíl a podíl na hlasovacích právech dané osoby nemusí být stejný. V některých zemích, jako je USA, Švédsko nebo VB existují tzv. duální třídy akcií, které mají odlišnou hodnotu vlastnických a hlasovacích práv (Blažek a Šafrová Drášilová, 2013).

Důvody proč nadnárodní společnosti preferují takovouto formu uspořádání, spočívá zejména ve zvýšení vyjednávací síly vůči dodavatelům a odběratelům, kdy mohou ovlivňovat výši ceny, ale také platební a jiné podmínky. Také se snaží posilovat své postavení vůči jednotlivým státům, aby mohly ovlivňovat jejich legislativu, např. v oblasti životního prostředí či daňového systému. Tato forma uspořádání je pro ně také výhodná, jelikož jim umožňuje efektivně řídit velký počet zaměstnanců z různých částí světa, prostřednictvím čehož dosahují svých stanovených cílů jako celku. Dalšími důvody mohou být také různá daňová zvýhodnění nebo snižování nákladů formou úspor z rozsahu či sdílených služeb. Pod pojmem sdílené služby si můžeme představit situaci, kdy jeden podnik soustředěný např. na výzkum a vývoj poskytuje tyto služby ostatním podnikům v rámci tohoto koncernu.

Na základě orientace podnikatelského seskupení můžeme rozlišovat:

- vertikální koncern,
- horizontální koncern a
- smíšený koncern neboli konglomerát.

Vertikální koncern je tvořen podniky, které se orientují na odlišný stupeň výrobního řetězce. Tato forma spolupráce se uplatňuje zejména v odvětví petrochemie. Typickým příkladem je např. společnost Royal Dutch Shell, která se zabývá jak těžbou ropy a zemního plynu, tak jejich distribucí i prodejem. Horizontální koncern představuje seskupení podniků, které se zaměřují na podobné výrobky a služby. Mezi tento typ koncernu můžeme řadit např. společnost Toyota, která sdružuje např. Daihatsu, Lexus, Subaru či Toyota. Posledním typem je tzv. smíšený koncern. V tomto případě jde o seskupení několika podniků s odlišným zaměřením. Typickým příkladem je společnost General Electric, která se původně zabývala elektrickým osvětlením a dále rozšiřovala své zaměření např. na výrobu lokomotiv a leteckých motorů, ale také peněžnictví a masmédiu (Blažek a Šafrová Drášilová, 2013).

V rámci TNK může také dojít ke střetu zájmů mezi vlastníky a manažery. Vlastníci požadují především vysoké dividendy a zvyšování svých vlastnických podílů, zatímco manažeři preferují zvyšování svých platů a odměn. Samotní vlastníci mohou zadávat manažerům různá nařízení a požadavky, kdy pak kontrolují jejich plnění, avšak je důležité upravit jejich vztah a rozsah pravomocí ve smlouvě. Efektivní je např. zapojit vrcholového manažera na plnění ukazatelů a cílů, od čehož se poté budou odvíjet jeho odměny. Druhou možností je, že má manažer příslibený odkup akcií v budoucnosti za nižší cenu, a proto je v jeho zájmu aby se jejich hodnota v čase zvyšovala.

3.5 Vývoj nadnárodních společností

První nadnárodní společnosti začaly vznikat v průběhu 19. století převážně v Evropě a zaměřovali se zejména na těžbu přírodních zdrojů. První takovouto společností byly belgické ocelárny Cockerill SA následovány dalšími společnostmi jako Bayer, Nestlé či Michelin. Hlavním problémem těchto společností byly především vysoká cla a dopravní náklady, které je nutily přesouvat své výroby do zemí jako je Rusko, kde jsou dostatečné zásoby surovin, které nejsou dostupné na území jejich států. Postupně se tyto společnosti začaly také zaměřovat na chemický a farmaceutický průmysl, výrobu elektrické energie či automobilový

průmysl. V rámci automobilového průmyslu začaly na území Evropy vznikat společnosti jako Daimler Benz a Fiat. Větší úspěch však zaznamenaly americké společnosti, mezi které patřily např. Ford nebo General Motors, které vyráběly vozy za nižší ceny pro jejich spotřebitele a s mnohem nižšími náklady. Činnost evropských TNK se poté začala komplikovat zejména díky znárodnění těchto společností během ruské revoluce roku 1917 a následně první a druhou světovou válkou. Během 19. století vznikaly také nadnárodní společnosti na území USA zejména v ropném průmyslu, kde působily TNK jako Standard Oil Company nebo Standard Oil Trust, které ovládaly většinu amerického trhu. Největšími zásobami ropy na začátku 20. století disponovali zejména Rusko a USA, avšak postupem času byly nalézány nová naleziště, např. v Kanadě, Polsku, Peru či Mexiku. Ještě před začátkem 1. světové války dominovaly na světovém trhu s ropou dvě TNK, který mi byly Standard Oil of New Jersey a Royal Dutch Shell.

Po druhé světové válce nastal rozvoj nadnárodních společností zejména v USA, jelikož Evropa a Japonsko se vyrovnávaly s následky 2. světové války. V tomto období docházelo také ke zvyšování ceny ropy, ze které se začala stávat důležitá energetická surovina. Právě tehdy došlo k vytvoření samostatného amerického trhu s mnohem vyššími náklady a na straně druhé vytvoření mezinárodního trhu, kde hlavním dodavatelem ropy pro Evropu byl právě Střední východ (Ghertman, 1996). Během 50. let 20. století americké TNK zásobovaly také evropské trhy nejen v oblasti ropného průmyslu. Nadále zde však přetrvával problém vysokých cel. Z tohoto důvodu začaly tyto společnosti přesouvat své výroby na evropský kontinent, kde byla pracovní síla levnější a poté co byly zrušeny cla mezi státy ES, měly americké TNK přístup téměř na celý evropský trh.

Od 70. let 20. století dochází k rozvoji především evropských a japonských TNK. K rozvoji evropských společností docházelo rychleji především díky existenci ES. Právě proto zde mohly nadnárodní společnosti zakládat nejen své filiálky, ale i výroby. Mezi hlavní důvody proč TNK zakládaly vlastní výroby na území těchto států, můžeme zařadit např. požadavky místních vlád či rizika spojená se zvýšením cel nebo znárodněním. Postupem času se začaly tyto společnosti rozšiřovat také na území USA či Kanady. Na druhou stranu japonské TNK procházely odlišným vývojem. Zatímco pro evropské a americké společnosti je typický postupný rozvoj, tak japonské společnosti byly hned ze začátku zaměřeny na to, aby jejich výrobky uspokojily co největší počet spotřebitelů. Proto vyráběly velké množství výrobku, díky čemuž snižovaly náklady a dosahovaly úspor z rozsahu. Další výhodou

japonských TNK byla levná a kvalifikovaná pracovní síla, která téměř nikdy nestávkuje a vyznačuje se vysokou produktivitou (Ghertman, 1996).

V letech 1969 až 1988 se počet TNK zvýšil dvojnásobně ze 7 300 na 18 500. Během dalších deseti let se jejich počet téměř ztrojnásobil na 61 580 společností. Také se zvýšil počet jejich filiálek téměř devětkrát za posledních 30 let a je zaznamenán také nárůst přímých zahraničních investic v rámci světové ekonomiky za posledních 25 let téměř patnáctkrát. V současné době aktivity TNK představují třetinu mezinárodního obchodu a zaměstnávají okolo 60 miliónů zaměstnanců (Krpec a Hodulák, 2011).

Pokud bychom se zaměřili na pořadí největších nadnárodních společností světa dle jejich tržní hodnoty za rok 2012, které jsou uvedeny v příloze č. 4, nejvíce bychom jich našli se sídlem v USA. Na prvním místě se umístila společnost Apple, která se roku 2011 umístila na 3 místě. Tato společnost se soustřeďuje především na odvětví počítačových hardwaru a příslušenství s celkovou tržní hodnotou 559 002,1 mil. USD a má přes 63 tisíc zaměstnanců. Většina nadnárodních společností je orientována zejména na ropu a zemní plyn, bankovníctví či výrobu hardwaru a softwaru. Největší pokrok oproti roku 2011 učinila společnost Samsung Electronics, která se z 36. místa posunula na 17. místo v roce 2012.

3.6 Důsledky existence nadnárodních společností

Názory na pozitivní či negativní důsledky existence TNK se liší u jednotlivých autorů. Těmito důsledky jsou nejvíce zasaženy právě národní státy, které jsou omezeny svými státními hranicemi a nedosahují tak velké ekonomické síly jako tyto společnosti.

Vyspělé státy již v minulosti přistupovaly k nejrůznějším omezením aktivit velkých TNK. Toto bylo typické zejména pro Francii, Japonsko či USA až do 80. let 20. století. Hlavním důvodem byla především obava ze ztráty konkurenceschopnosti některých důležitých odvětví, jako zbrojní průmysl, aerolinie, obrana či jaderná energetika. Nadnárodní společnosti tedy mohly provádět své aktivity v těchto státech velmi omezeně. Pokud bychom se zaměřili na TNK v rozvojových státech i tam docházelo k postupné liberalizaci jejich aktivit až od 80. let 20. století. Především bývalé koloniální státy se zaměřovaly na vysoký stupeň kontroly TNK na jejich území, jelikož v minulosti řada těchto společností vlastnila většinu těžebního průmyslu, ale také zemědělství. Mezi požadavky těchto států bylo například, že zahraniční akcionáři nemohou vlastnit většinu filiálky. Nejstriktnější omezení však platilo v Indii, která „v 70. letech například požadovala, aby korporace, které vlastní více

než 40 procent místního podniku, jej buď prodaly domácímu zájemci, nebo odešly ze země“ jak zdůrazňuje Krpec a Hodulák (2011, s. 219). Odlišný přístup uplatňovaly státy jako Singapur, Hongkong, Taiwan nebo Thajsko, kteří nijak zvlášť neomezovaly aktivity TNK.

V současné době TNK investují zejména do zemí, které nedisponují dostatečnými zdroji. Právě proto jim tyto státy poskytují různé investiční pobídky, aby na své území přilákaly jejich přímé zahraniční investice, které mohou přinést pozitiva pro dané státy. Objevují se zde však také negativní postoje vůči těmto pobídkám, jelikož může docházet ke snižování investičních prostředků určených pro lokální podniky. Hlavní problém je spatřován v tom, že TNK sledují především vlastní zájmy, které jsou odlišné od zájmu hostitelských zemí. Zároveň sídla těchto společností jsou umístěny do vyspělých států, což zvyšuje jejich prosperitu a konkurenceschopnost na úkor hostitelských států, mezi které patří především rozvojové státy. Tím se také zvětšují rozdíly mezi bohatými a chudými státy. Dále se tyto společnosti snaží umísťovat své filie do zemí s nízkým daňovým zatížením či nedostatečnými pracovními a ekologickými předpisy. Svou velikostí jsou tyto korporace také schopny ovlivňovat vlády jednotlivých států, aby dosáhly výhod samy pro sebe.

Činnost nadnárodních společností má negativní dopad také na lokální malé a střední podniky v hostitelských státech. Zejména dodavatelé služeb a polotovarů mají slabší vyjednávací pozici vůči velkým společnostem. Tyto společnosti poté mohou přesouvat řadu svých nákladů na tyto malé firmy a často dochází k tomu, že místo subdodavatelů v hostitelském státu TNK využívá levné dovozy z chudších regionů. V řadě případů dochází také k tomu, že místní firmy musí ukončit svou činnost, jelikož konkurence ze strany TNK je příliš velká.

Existence TNK na území národních států však nemá pouze negativní dopady. Hlavní přednosti jsou vnímány zejména v získání nové technologie, know-how, kapitálu, vytvoření nových pracovních míst nebo ekonomického růstu daného státu. Avšak ani tyto pozitiva nejsou jednoznačná. Řada těchto TNK si velice hlídá své know-how a technologie, které neposkytují jiným podnikům na území hostitelského státu. Často také dochází k tomu, že TNK využívají své zastaralé technologie v rozvojových zemích. V rámci zaměstnanosti může docházet k tomu, že TNK neumožní pracovníkům z hostitelských států pracovat na vyšších pozicích v rámci společnosti, nebo nabídne pouze pár pracovních míst pro kvalifikované pracovníky, čímž se může zvýšit nezaměstnanost dané země.

Nadnárodní společnosti mohou také napomáhat k ekonomické a politické stabilitě, k rozvoji dopravní, sociální, energetické infrastruktury či zvýšení konkurenceschopnosti. Pokud však státy chtějí, aby TNK umisťovaly své filiálky na jejich území, musí tyto státy vytvářet příznivé podmínky pro fungování těchto korporací, jako jsou: makroekonomická stabilita, sociální konsensus, podpora výzkumu, vývoje a vzdělanosti apod. (Jiránková, 2010).

4 Zhodnocení postavení evropských nadnárodních společností v ekonomikách členských států a ve světové ekonomice

V posledních letech dochází nejen v Evropě k rychlému rozvoji nadnárodních společností, jejichž vliv neustále roste. Tyto velké společnosti se výrazně podílejí na světovém HDP, realizují téměř třetinu světového obchodu, jsou považovány za významné zaměstnavatele, ale také se podílejí na přímých zahraničních investicích.

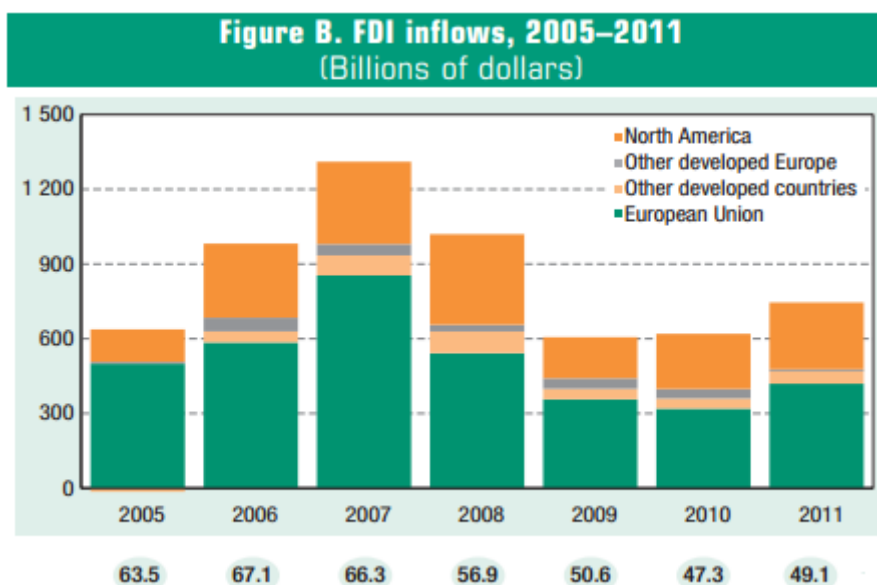
Prostřednictvím těchto investic chtějí TNK získat kontrolu nad řízením jiných společností, které jsou umístěny nejen na domácím trhu, ale také v zahraničí. Toto může realizovat prostřednictvím svých zahraničních poboček, kde však nemá TNK velké rozhodovací pravomoci. Druhou možností jsou zahraniční přidružené společnosti, kde na základě velikosti vlastnického podílu rozlišujeme dceřiné společnosti a filiálky. Zde už má TNK větší vliv nad kontrolou a řízením těchto podniků.

Při rozhodování o alokaci PZI vycházejí tyto společnosti z různých faktorů, které ovlivňují jejich rozhodnutí. Mezi tyto faktory patří např. makroekonomická stabilita hostitelského státu, investiční pobídky, systém zdanění, ale také hodnocení ratingových agentur či zkušenosti jiných společností.

4.1 Přímé zahraniční investice v Evropské Unii

V současné době patří Evropská unie mezi jedny z nejvýznamnějších subjektů světové ekonomiky, i přesto že v posledních letech procházela výraznou ekonomickou krizí. Toto dokazuje také fakt, že se výrazné podílí na realizaci přímých zahraničních investic v rámci světové ekonomiky.

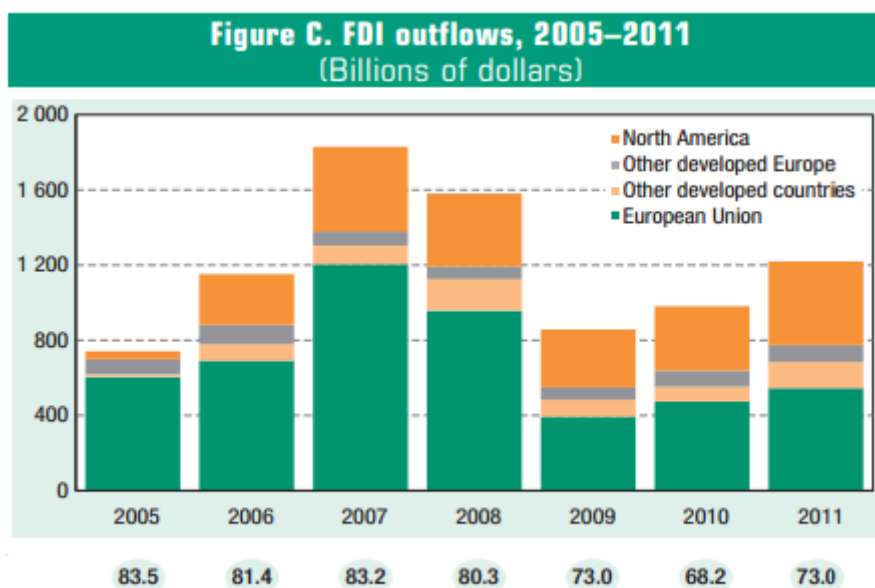
Graf 4.1: Přímé zahraniční investice plynoucí do rozvinutých ekonomik v letech 2005-2011



Zdroj: UNCTAD, World investment report 2012

Jak vyplývá z grafu 4.1 nejvíce PZI plyne do členských zemí Evropské unie a Severní Ameriky. V roce 2007 rozvinuté ekonomiky celkem obdržely PZI ve výši 1 300 mld. USD z čehož EU měla přes 800 mld. USD. K největšímu poklesu PZI došlo mezi lety 2008-2009. Tehdy byl celkový objem PZI pouze 600 mld. USD. Od roku 2010 docházelo opět k jejich zvyšování, avšak v tomto roce členské státy EU obdržely pouze okolo 300 mld. USD, což bylo nejméně od roku 2005. I přesto, že se PZI v rozvinutých ekonomikách zvyšovaly, jejich podíl na celkových investicích ve světě se snižoval. Od roku 2005 do roku 2011 byl zaznamenán pokles o více jak 14 procentních bodů.

Graf 4.2: Přímé zahraniční investice investované rozvinutými ekonomikami v letech 2005-2011



Zdroj: UNCTAD, World investment report 2012

Graf 4.2 vypovídá o tom, kolik PZI investovaly rozvinuté ekonomiky v letech 2005 až 2011. Mezi největší investory v rámci rozvinutých ekonomik patří členské státy Evropské unie a Severní Amerika. V roce 2005 dosahoval celkový objem investic v zahraničí necelých 800 mld. USD. Z toho členské státy EU investovaly okolo 600 mld. USD. Nejvíce tyto státy investovaly v roce 2007. Tehdy celkové investice byly okolo 1 800 mld. USD přičemž 2/3 těchto investic pocházelo z EU. V následujících dvou letech došlo k poklesu PZI a od roku 2010 docházelo opět k jejich růstu. Podíl rozvinutých ekonomik na celkových světových investicích se od roku 2005 snižuje. I přes tuto skutečnost jsou vyspělé státy nejvýznamnějšími investory.

Tabulka 4.1: Přímé zahraniční investice mezi Evropskou unií a ostatními státy (mld. EUR)

	Outward FDI flows					Inward FDI flows				
	2009	2010	2011	2012	Share in 2011 (%)	2009	2010	2011	2012	Share in 2011 (%)
Extra EU-27	333.8	308.8	365.1	170.6	100.0	275.2	213.7	241.7	158.5	100.0
Europe (non-EU-27, including EFTA), of which	96.2	102.2	43.1	:	11.8	74.3	67.0	23.7	:	9.8
Switzerland	50.7	39.6	23.3	-2.9	6.4	34.1	28.5	19.5	-6.1	8.1
Norway	3.2	7.7	5.9	:	1.6	9.2	8.7	9.9	:	4.1
Russia	8.9	25.7	6.3	9.4	1.7	12.4	7.0	0.3	7.4	0.1
Croatia	2.5	-0.4	1.7	:	0.5	-0.1	-1.8	0.0	:	0.0
Turkey	5.0	7.4	13.6	:	3.7	1.4	0.1	0.1	:	0.0
Ukraine	1.0	8.3	1.0	:	0.3	0.2	-0.9	-0.1	:	0.0
Africa, of which	20.1	20.5	7.3	:	2.0	2.0	4.1	-1.3	:	-0.5
Egypt	-3.2	2.9	3.0	:	0.8	0.2	-0.2	0.2	:	0.1
South Africa	10.8	7.1	1.5	:	0.4	0.9	0.3	-2.0	:	-0.8
North America, of which	101.5	63.8	152.8	:	41.8	123.0	89.1	157.4	:	65.1
Canada	4.9	-2.4	29.3	16.2	8.0	13.3	18.7	7.0	19.4	2.9
United States	96.6	66.2	123.5	15.1	33.8	109.7	70.4	150.2	99.0	62.2
Central America, of which	52.6	0.6	39.7	:	10.9	38.0	-8.7	6.5	:	2.7
Mexico	5.2	6.7	4.0	:	1.1	3.0	2.3	-0.2	:	-0.1
South America, of which	12.8	51.5	34.0	:	9.3	1.1	13.3	8.3	:	3.4
Argentina	1.9	0.6	0.4	:	0.1	-0.3	0.3	0.0	:	0.0
Brazil	12.6	43.9	28.4	16.1	7.8	1.2	10.2	3.0	-2.6	1.2
Asia, of which	48.5	48.9	80.8	:	22.1	28.1	46.0	47.1	:	19.5
Arabian Gulf countries	7.3	6.7	5.3	:	1.5	11.6	5.0	9.2	:	3.8
China (excl. Hong Kong)	8.2	13.4	17.5	10.0	4.8	0.1	0.1	3.2	3.5	1.3
Hong Kong	3.8	7.3	7.9	9.8	2.2	1.4	13.9	7.6	7.1	3.1
Japan	1.1	-1.7	2.4	-1.7	0.7	5.9	2.9	12.1	7.9	5.0
India	3.5	7.5	14.2	6.0	3.9	1.2	0.5	1.0	-0.7	0.4
Singapore	6.6	7.8	5.8	:	1.6	3.9	10.3	8.2	:	3.4
South Korea	1.2	2.5	2.5	:	0.7	1.6	3.9	1.4	:	0.6
Oceania and southern polar regions, of which	1.2	17.4	2.3	:	0.6	6.4	-1.1	3.0	:	1.2
Australia	-0.3	16.8	1.4	:	0.4	5.8	-1.2	2.9	:	1.2
Offshore financial centres	83.0	18.3	41.3	18.1	11.3	55.8	37.8	17.4	3.1	7.2

Zdroj: EUROSTAT (2014)

V letech 2009-2011 investovaly členské státy EU nejvíce na území Severní Ameriky, jak vyplývá z tabulky 4.1. Celkové investice v roce 2011 činily 152,800 mld. EUR a téměř 4/5 z těchto investic byly realizovány na území USA. Významné investice měly státy EU v roce 2011 také v Asii, kde se tyto investice zvýšily o více jak 32 mld. EUR oproti roku 2009. Největší pokles PZI u členských států EU je zaznamenán na evropském kontinentu, pokud se zaměříme na státy, které nejsou členy unie. Zde investice v letech 2010 až 2011 poklesly o více jak polovinu, přičemž nejvíce investic bylo realizováno na území Švýcarska a Turecka. V roce 2009 a 2011 EU nejméně investovala v Oceánii a jižních polárních oblastech i přes výrazný nárůst investic ve výši 17,4 mld. EUR v roce 2010.

Největší investice, které směřují na území EU, pocházejí také ze Severní Ameriky. Největším investorem jsou USA, jejichž investice v roce 2009 činily 109,7 mld. EUR. Následující rok došlo k výraznému poklesu, avšak již v roce 2011 se zvýšily na 150,2 mld. EUR. Druhým nejvýznamnějším investorem na území EU v roce 2009 byly evropské státy, které nejsou členy unie. Téměř 34,1 mld. EUR zde investovalo Švýcarsko, ale také Rusko s částkou 12,4 mld. EUR. Přičemž se investice těchto států snížily téměř o 2/3 během následujících dvou let. Z tohoto důvodu se druhým nejvýznamnějším investorem na území

EU v roce 2011 staly asijské státy. Především Japonsko investovalo na území EU investice ve výši 12,1 mld. EUR.

Tabulka 4.2: Vývoj přímých zahraničních investic v EU-15 v letech 2010-2012 (v mil. USD)

Stát	2010		2011		2012	
	PZI do EU	PZI z EU	PZI do EU	PZI z EU	PZI do EU	PZI z EU
Belgie	388 124	401 888	415 049	430 413	499 076	470 203
Dánsko	101 313	172 537	98 823	178 484	93 283	185 171
Finsko	74 684	128 219	73 788	125 289	85 202	139 945
Francie	990 415	1 516 117	973 052	1 503 040	1 029 813	1 568 775
Irsko	285 575	340 114	290 495	330 811	339 763	380 022
Itálie	328 057	489 651	355 126	519 685	363 624	535 034
Lucembursko	1 874 248	1 939 171	2 278 338	2 583 328	2 440 342	2 942 800
Německo	912 482	1 156 558	915 331	1 206 250	1 004 108	1 539 917
Nizozemsko	3 239 307	4 031 576	3 568 196	4 393 039	3 670 121	4 504 713
Portugalsko	111 685	66 732	111 828	72 230	119 779	76 050
Rakousko	258 786	267 815	250 862	296 027	264 754	325 643
Řecko	39 959	42 761	29 094	48 153	24 804	45 023
Španělsko	591 881	613 265	584 306	619 815	590 604	593 550
Švédsko	346 227	343 917	340 289	353 136	352 926	358 667
VB	1 135 149	1 634 730	1 193 479	1 707 055	1 271 425	1 810 315
Celkem	10 667 892	13 145 051	11 478 056	14 366 755	12 149 624	15 475 828

Zdroj: IMF (2013), vlastní úprava

U zemí EU-15 došlo v letech 2010-2012 k růstu PZI, jak vyplývá z tabulky 4.2. Pouze u Řecka a Dánska jsme zaznamenali pokles v jednotlivých letech. Co se týče Finska, Rakouska, Švédska a Španělska u těchto států došlo k mírnému poklesu v roce 2011, avšak v roce 2012 PZI opět rostly. Největším příjemcem těchto investic bylo Nizozemsko. V roce 2010 bylo do Nizozemska investováno 3 239 307 mil. USD a v roce 2012 to bylo ještě o 431 000 mil. USD více. Kromě Nizozemska směřovalo nejvíc investic v roce 2012 do Lucemburska, VB, Francie či Německa. Naopak nejméně investic plynulo do Finska, Dánska a Řecka, do kterého bylo investováno pouze 24 804 mil. USD.

Pokud bychom se zaměřily na státy EU-15, jako na investory pak první příčky patří státům, jako Nizozemsko, Lucembursko, VB či Německo. Nizozemské investice pravidelně dosahují jedny z nejvyšších hodnot, např. v roce 2012 jejich investice činily 4 504 713 mil. USD. Nejméně PZI ze států EU-15 realizuje Portugalsko a Řecko, jejichž investice v roce 2010 činily pouze 45 023 mil. USD. Zároveň u všech států EU-15 došlo v letech 2010-2012

k růstu PZI. Jedinou výjimkou je Španělsko, kde došlo k poklesu zhruba o 20 000 mil. USD v roce 2012 oproti roku 2010.

Tabulka 4.3: Vývoj přímých investic ze zahraničí do EU-13 v letech 2010-2012 (v mil. USD)

Stát	2010		2011		2012	
	PZI do EU	PZI z EU	PZI do EU	PZI z EU	PZI do EU	PZI z EU
Bulharsko	42 888	-	43 620	-	44 443	-
ČR	128 504	14 923	120 569	13 214	136 054	16 834
Chorvatsko	34 963	4 387	30 898	4 552	31 038	4 429
Estonsko	15 551	5 546	16 330	4 780	18 846	5 942
Kypr	56 739	50 428	69 111	47 994	71 521	44 580
Litva	13 271	2 086	14 266	2 079	16 019	2 588
Lotyšsko	10 751	880	12 092	863	13 577	950
Maďarsko	212 591	145 329	224 856	168 716	246 113	180 915
Malta	16 510	1 693	15 685	1 617	16 273	1 399
Polsko	215 513	44 444	202 978	52 845	235 113	57 364
Rumunsko	68 747	-	69 495	-	76 308	-
Slovensko	50 284	3 334	51 292	4 210	-	-
Slovinsko	10 585	8 147	11 410	7 823	12 109	7 427
Celkem	876 897	281 197	882 602	308 693	917 414	322 428

Zdroj: IMF (2013), vlastní úprava

Pozn.: Chybějící údaje o investicích Rumunska a Bulharska v zahraničí v letech 2010-2012 a u PZI Slovenska za rok 2012.

Tak jako u zemí EU-15, tak i u zemí EU-13 došlo k růstu přímých zahraničních investic v jednotlivých letech, jak vyplývá z tabulky 4.3. Tento trend lze pozorovat také u většiny těchto států, až na Českou republiku a Polsko, kde došlo k mírnému poklesu v roce 2011. U Malty a Chorvatska naopak došlo k poklesu v roce 2012 oproti roku 2010. Největší objem investic v roce 2012 směřoval do Polska a Maďarska, jejichž výše přesáhla 230 000 mil. USD. Naopak nejméně investic obdrželo Lotyšsko a Slovinsko.

Největším investorem z těchto zemí je Maďarsko, jehož investice v roce 2010 činily 145 329 mil. USD. Ty se v následujících dvou letech zvýšily až na částku 180 915 mil. USD. Druhým nejvýznamnějším investorem v roce 2011 byl Kypr s investicemi ve výši 50 428 mil. USD. Avšak následující rok došlo k poklesu kyperských investic a na druhou příčku se posunulo Polsko, které si svou pozici obhájilo také v roce 2012 s částkou 57 364 mil. USD. Nejméně z těchto zemí investuje Lotyšsko, jehož investice v roce 2012 byly pouze ve výši 950 mil. USD.

Přímé zahraniční investice se v letech 2010 až 2012 zvyšovaly, jak v EU-15 tak v EU-13. I přesto jsou investice na území EU-15 mnohem vyšší, jak v pozici investorů, tak v pozici

příjemců investic. Výše PZI, které byly investovány na území EU-15 v roce 2012 činily 12 149 624 mil. USD, zatímco PZI v ostatních zemích EU dosahovaly pouze 917 414 mil. USD. Stejný trend je sledován u těchto zemí v pozici investorů, kde je tento rozdíl ještě znatelnější. V roce 2012 státy EU-15 investovaly částku 15 475 828 mil. USD a země EU-13 jen 322 428 mil. USD. Zároveň zde můžeme vypořádat, že státy EU-15 mnohem více investují, než kolik investic přijmou, zatímco u státu EU-13 je opačná situace. Toto je zapříčiněno především tím, že mezi státy EU-15 patří vyspělé státy, jako Německo, Francie či Lucembursko, které jsou tahouny evropské ekonomiky. Mezi tyto státy patří také Nizozemsko, které je vnímáno jako daňový ráj a právě proto zde přicházejí noví investoři. Zatímco bývalé postkomunistické státy, které se připojily k EU v roce 2004, dohánějí státy EU-15 mnohem pomaleji.

V příloze č. 6 je uvedena tabulka zachycující PZI v EU dle oblasti ekonomické aktivity. V roce 2010 členské státy EU investovaly částku 4 247 000 mil. EUR, z čehož téměř polovina byla investována do služeb. Druhým nejvýznamnějším sektorem, ve kterém státy EU investovaly, byla výroba a to zejména ropných, chemických a farmaceutických výrobků, kde investice činily 364 600 mil. USD. Nejméně investic bylo realizováno v sektoru zemědělství, myslivosti a rybářství, kde investice byly ve výši 4 100 mil. EUR.

4.2 Přímé zahraniční investice v zemích Visegrádské skupiny

Státy Visegrádské skupiny neboli V4 tvoří Česká republika, Polsko, Slovensko a Maďarsko. Toto označení vychází z historie a od 90. let 20. století bylo hlavním cílem těchto států blízká spolupráce nejen v ekonomické oblasti, která vedla k připojení těchto států k Evropské unii 1. května 2004. Po přistoupení k EU byly posíleny zejména zahraničně-politické aktivity V4, ale také vztahy mezi těmito státy navzájem.

Tabulka 4.4: Vybrané makroekonomické ukazatele zemí V4 za rok 2012

	Česká republika	Slovensko	Polsko	Maďarsko
HDP/ob. v PKS	81	76	67	67
Míra inflace (%)	3,5	3,7	3,7	5,7
Míra nezaměstnanosti (%)	7	14	10,1	10,9
Hrubý vládní dluh (% HDP)	46,2	52,4	55,6	79,8

Zdroj: EUROSTAT (2013), vlastní úprava

Nejlepší makroekonomická situace za rok 2012 byla v České republice, jak vyplývá z tabulky 4.4. Právě ČR dosáhla nejvyššího HDP/obyvatele a zároveň nejnižší míry

nezaměstnanosti a inflace, ale také nejnižšího vládního dluhu. Naopak nejhorší situace byla v Maďarsku, kde HDP na obyvatele bylo 67 EUR a dosahovalo inflace ve výši 10,9 %. Zároveň mělo také nejvyšší vládní dluh, který byl 79,8 % HDP. Co se týče nezaměstnanosti, tak nejhorší situace byla na Slovensku, které vykazovalo 14 % míru nezaměstnanosti.

Při rozhodování o tom, kde investor realizuje své investice, vychází nejen z makroekonomické stability v daném státě, ale i z jiných faktorů. Tímto faktorem může být např. index vnímání korupce. Tento index je sestavován organizací Transparency International od roku 1995 a je založen na subjektivním vnímání korupce ve veřejné správě a mezi politiky daného státu. Pro výpočet tohoto indexu se do roku 2011 využívala stupnice 0-10. Teprve od roku 2012 se využívá stupnice od 0 do 100, přičemž výsledek 100 označuje stát s minimální korupcí a výsledek 0 je u zemí s vysokou mírou korupce. Za poslední tři roky se na prvních příčkách umísťovaly státy, jako Dánsko, Nový Zéland nebo Finsko. Zatímco nejhůře na tom jsou s korupcí Somálsko, Afghánistán a Severní Korea (Transparency International, 2014).

Tabulka 4.5: Index vnímání korupce v zemích V4

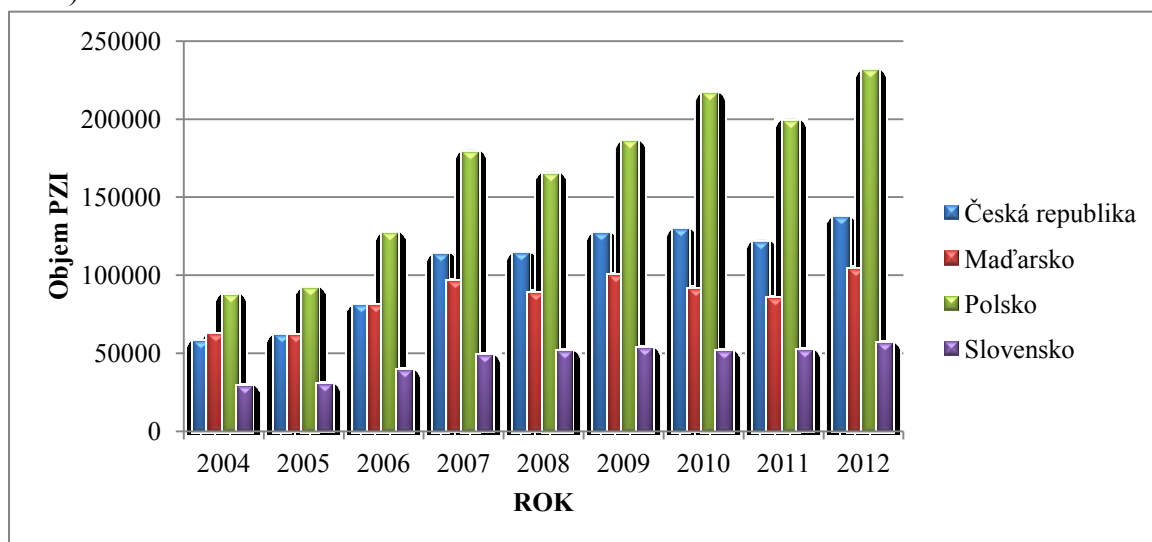
	2011		2012		2013	
	Umístění	Skóre	Umístění	Skóre	Umístění	Skóre
Česká republika	57	4,4	54	49	57	48
Slovensko	68	4	62	46	61	47
Polsko	41	5,5	41	58	38	60
Maďarsko	54	4,6	46	55	47	54

Zdroj: Transparency International (2014), vlastní úprava

Dle tabulky 4.5 je korupce nejméně vnímána v Polsku, které se v roce 2011 a 2012 umístilo na 41. místě a v roce 2013 na 38. místě. Nejen u Polska, ale i u Slovenska a Maďarska dochází k postupnému poklesu vnímání korupce. Nejvíce se situace zlepšila právě v Maďarsku, které se z 54. místa posunulo na 47. místo v roce 2013. Česká republika se v roce 2011 a 2013 umístila na 57. místě, i přestože došlo v roce 2012 k mírnému poklesu.

Země Visegrádské skupiny se významně podílí na přímých zahraničních investicích v rámci nových členských států, které se k EU připojily v roce 2004. Například v roce 2011 tvořily PZI těchto zemí téměř čtvrtinu všech investic v zemích EU-13.

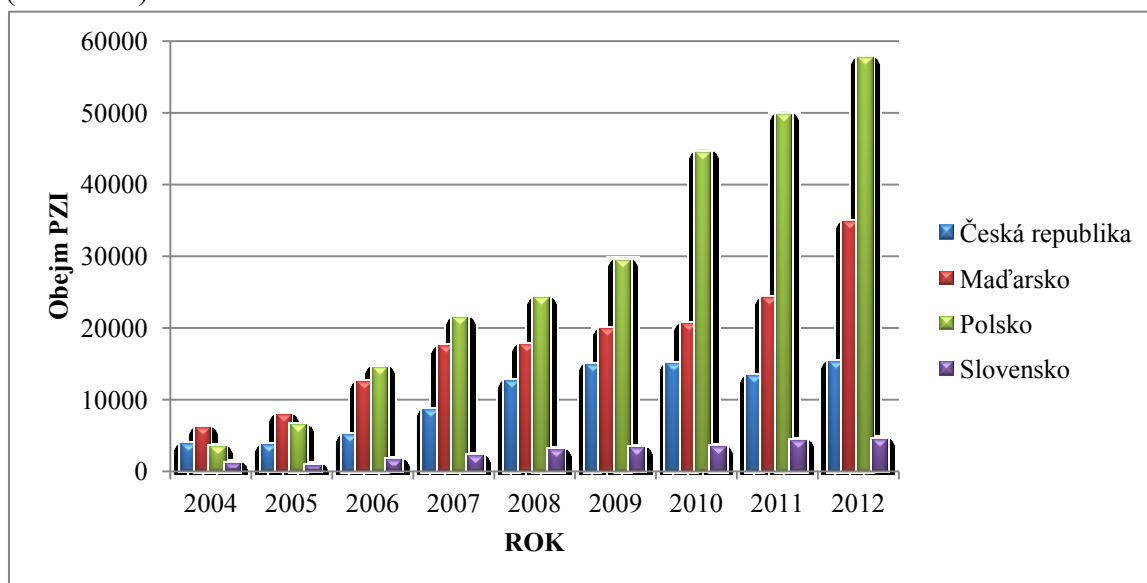
Graf 4.3: Vývoj zásob přímých zahraničních investic v zemích V4 v letech 2004-2012 (mil. USD)



Zdroj: UNCTAD (2013), vlastní zpracování

Graf 4.3 vypovídá o vývoji PZI na území států V4 od roku 2004, kdy se tyto státy staly členy Evropské unie. Nejvyšším objemem PZI v té době disponovalo Polsko, jejichž výše byla přes 86 700 mil. USD. V následujících letech se investice do Polska neustále zvyšovaly i přes mírný pokles v letech 2007-2008 a 2010-2011. Tuto svou první pozici Polsko obhájilo ve všech letech a v roce 2012 výše investic v Polsku dosáhla částky 230 604 mil. USD. Maďarsko se v roce 2004 umístilo na 2. místě, co se týče přílivu PZI do zemí V4. Následující rok došlo k mírnému poklesu PZI směřujících a již v roce 2006 byly nižší než investice do ČR. V následujících letech docházelo k růstu, a nejvýznamnější pokles investic byl zaznamenán v letech 2009-2011. Poté se opět investice zvyšovaly až na úroveň 103 557 mil. USD v roce 2012. Celkový objem PZI do České republiky představoval 57 259 mil. USD v roce 2004. K nejvýraznějšímu růstu PZI došlo v letech 2005-2007. V dalších letech se investice do ČR pomalu zvyšovaly a jejich objem v roce 2012 činil 136 442 mil. USD. Nejméně PZI směřuje na Slovensko, které vykazuje v průběhu let nízký přírůstek investic. Během uplynulých devíti let se jejich investice zvýšily pouze okolo 27 600 mil. USD.

Graf 4.4: Vývoj zásob přímých zahraničních investic zemí V4 v zahraničí v letech 2004-2012 (mil. USD)



Zdroj: UNCTAD (2013), vlastní úprava

V roce 2004 největší objem PZI investovalo Maďarsko, jehož investice činily 6 018 mil. USD, jak vyplývá z grafu 4.4. Následující 3 roky zaznamenaly maďarské investice výrazný růst až na 17 329 mil. USD. Během dalších pěti let se jejich investice pomalu zvyšovaly a v roce 2012 jejich objem činil 34 714 mil. USD. Nejvyšší nárůst investic byl zaznamenán v Polsku. Jejich investice v roce 2004 byly ve výši 3 351 mil. USD a během osmi let se polské investice zvýšily téměř 19-krát a dosahovaly 57 525 mil. USD v roce 2012. Česká republika vykazovala v roce 2004 investice ve výši 3 760 mil. USD a následující rok došlo k mírnému poklesu. Avšak od roku 2006 docházelo k opětovnému růstu, který vystřídal pokles v letech 2010-2011. Celkový objem českých investic v roce 2012 činil 15 176 mil. USD. Nejméně investic v letech 2004-2012 realizovalo Slovensko. Jejich investice v roce 2004 dosahovaly částky 1 084 mil. USD a do roku 2012 se zvýšily pouze na 4 413 mil. USD.

Přehled PZI plynoucích do a ze zemí V4 z hlediska původu a směřování je uveden v příloze č. 7. Nejvíce přímých zahraničních investic v rámci zemí V4 směřovalo do Maďarska. Jejich objem za rok 2011 činil 224 856 mil. USD. Na druhé příčce se umístilo Polsko, dále Česká republika a na posledním místě Slovensko, kde bylo investováno pouze 51 292 mil. USD. Hlavním investorem v těchto zemích je Nizozemsko a další státy, jako Německo, Lucembursko či Rakousko. Nejvíce investic v zahraničí v roce 2011 uskutečnilo Maďarsko, které opět následovalo Polsko, ČR a Slovensko, jejichž investice činily pouze 4 210 mil. USD. Státy V4 investovaly v poměrně různých státech, nejvíce však investovaly v

Lucembursku, Nizozemsku či na Kypru. Zároveň Česká republika a Slovensko uskutečnily podstatnou část svých investic navzájem.

Státy V4 nejvíce investovaly za rok 2011 do sektoru služeb. Celkové investice v tomto sektoru byly 62 188,4 mil. USD, přičemž víc jak polovinu investovalo Polsko, zatímco Slovensko investovalo pouze 2 874,4 mil. USD. Další významné investice byly v oblasti nemovitostí, které činily 27 372 mil. USD za rok 2011. Zahraniční investoři v rámci V4 nejvíce investují do odvětví služeb. Celkové investice v tomto odvětví tvoří 272 922,002 mil. USD a největším příjemcem těchto investic bylo Polsko, které v roce 2011 obdrželo 118 318,7 mil. USD. Druhým nejvýznamnějším odvětvím v ekonomice dle investic byl zpracovatelský průmysl, kde PZI činily 130 661,396 mil. USD. Téměř polovinu těchto investic bylo realizováno opět na území Polska a dále v ČR, kde dosahovaly tyto investice částky 38 122,996 mil. USD. Blíže jsou tyto investice zemí V4 dle odvětvové struktury rozebrány v příloze č. 8.

4.3 Zhodnocení činnosti vybraných nadnárodních společností

Nadnárodní společnosti realizují své aktivity prostřednictvím přímých zahraničních investic. Jejich cílem je proniknout na nové trhy a získat většinovou kontrolu nad řízením jiných podniků. Vstup nadnárodních společností do hostitelských států s sebou přináší nový kapitál, technologie a know-how. Další přínosy jsou spatřovány např. ve vytvoření nových pracovních míst, zvýšení konkurenceschopnosti a ekonomického růstu hostitelského státu. V neposlední řadě mohou TNK přispívat k ekonomické a politické stabilitě či k rozvoji infrastruktury.

Dle žebříčku Financial Times patří mezi pět největších evropských nadnárodních společností za rok 2012 dle jejich tržní hodnoty společnost Royal Dutch Shell, Nestlé, bankovní instituce HSBC a farmaceutické a biotechnologické společnosti Roche a Novartis.

V této kapitole se zaměříme na komparaci vybraných evropských a světových nadnárodních společností, jejichž produkty jsou dostupné také na českém trhu. Z evropských TNK se zaměříme např. na nizozemskou petrochemickou společnost Royal Dutch Shell, britskou mobilní společnost Vodafone Group a německou automobilovou společnost Daimler. V rámci světových nadnárodních společností si přiblížíme činnost americké společnosti General Electric, japonské automobilové společnosti Honda Motor a ruské petrochemické společnosti Lukoil.

4.3.1 Vodafone Group

Společnost Vodafone je jedna z největších mobilních společností na světě. Byla založena v roce 1984, jako Racal Strategic Radio Limited Plc. Od té doby se její název několikrát změnil a až v roce 1991 se stala nezávislou společností s názvem Vodafone Group. Nyní je sídlo této společnosti v Newbury ve Velké Británii.

V současné době má tato společnost více jak 404 milionů zákazníků ve více jak 30 zemích a spolupracuje s více jak 40 jinými operátory. Kromě evropských zemí má tato společnost své významné dceřiné společnosti zejména v Austrálii, USA, Turecku, Indii, na Novém Zélandě, ale také v Africe především v Egyptě, Ghaně, Demokratické republice Kongo, Tanzanii či Mosambiku. Investice do přidružených podniků za rok 2011 byly ve výši 38 105 mil. GBP a v roce 2012 se snížily na 35 108 mil. GBP. Během roku 2012 také společnost uskutečnila několik malých akvizic v celkové hodnotě 149 mil. GBP. Ročně také tato společnost investuje okolo 6 mld. GBP, aby zajistila kvalitní poskytování datových služeb pro své zákazníky.

Tabulka 4.6: Zaměstnanci společnosti Vodafone Group

	2011	2012
Evropa	50 231	50 544
Indie	10 743	11 234
Jih Afriky (Vodacom)	7 320	7 437
Ostatní Africké státy, Blízký východ, tichomořská Asie	10 896	10 886
Ostatní	4 672	6 272
Celkem	83 862	86 373

Zdroj: Vodafone Group Annual Report 2012, vlastní úprava

Dle tabulky 4.6 byl celkový počet zaměstnanců společnosti Vodafone za rok 2012 okolo 86 373, což bylo zhruba o 3 000 více zaměstnanců než v roce 2011. Nejvíce zaměstnanců této firmy pochází z Evropy, kde jich je zaměstnáno přes 50 000. Hned za Evropou se umístila Indie, kde v roce 2012 měla tato společnost 11 234 zaměstnanců. Z celkového počtu zaměstnanců je téměř 19,4 % žen ve vedoucích pozicích. V současné době má tato společnost přes 14 000 podejen po celém světě, rozsáhlé distribuční sítě a obchoduje s dalšími maloobchodníky.

4.3.2 Royal Dutch Shell

Skupina Shell je jedna z největších energetických a petrochemických společností, jejíž počátky jsou datovány do 90. let 19. století. Její sídlo je v Nizozemsku, zatímco mateřská společnost Royal Dutch Shell je zapsána v Anglii a Walesu. V současné době je tato společnost rozdělena do tří divizí, mezi které patří (Shell, 2014):

- upstream (zaměřena na hledání a těžbu ropy a plynu),
- downstream (výroba, přeprava a prodej petrochemických výrobků),
- projekty a technologie.

Investice do společných a přidružených podniků za rok 2013 byly ve výši 1 538 mil. USD a investice do dceřiných společností činily 202 458 mil. USD. V roce 2013 tato společnost také investovala 40 mld. USD do hledání a těžby ropy a plynu, což bylo mnohem více než v předchozím roce zejména díky investicím do hlubokého vodního díla v Nigérii, Malajsii a USA, ale také díky projektům v oblasti plynu v Číně a Austrálii. Také dokončila akvizici s kupní cenou ve výši 3,8 mld. USD se společností Repsol S.A., která má své portfolio mimo Severní Ameriku včetně zásobování v Peru, Trinidadu a Tabogo. Do přepravy, distribuce a prodeje jejich výrobků bylo investováno celkem 5,5 mld. USD. Z čehož 3,2 mld. USD bylo určeno na rafinace a chemické látky a zbytek bylo použito na marketing společnosti. Zároveň v roce 2012 tato společnost investovala více, jak 1,3 mld. USD do výzkumu a vývoje.

Tabulka 4.7: Zaměstnanci společnosti Royal Dutch Shell

	2012	2013
Evropa	24 000	25 000
Asie	25 000	27 000
Oceánie	3 000	3 000
Afrika	3 000	3 000
Severní Amerika	29 000	31 000
Jižní Amerika	3 000	3 000
Celkem	87 000	92 000

Zdroj: Royal Dutch Shell Annual Report 2013, vlastní úprava

Jak vyplývá z tabulky 4.7, celkový počet zaměstnanců této společnosti za rok 2013 byl zhruba 92 000, což bylo o 5 000 zaměstnanců více než v roce 2012. Nejvíce zaměstnanců měla společnost Shell v Severní Americe, kde se jejich počet zvýšil na 31 000 v roce 2013. Hned za Severní Amerikou se umístila Asie, odkud pochází téměř 25 000 zaměstnanců. Naopak

nejméně zaměstnanců má tato společnost v Africe, Jižní Americe a Oceánii. Z celkového počtu zaměstnanců připadá 31 000 na těžbu ropy a plynu, 48 000 zaměstnanců na výrobu, přepravu a prodej ropy, a zbytek těchto zaměstnanců zajišťuje řízení a administrativu společnosti. Z celkového počtu zaměstnanců je téměř 16,2 % žen, které jsou ve funkci vyšších vedoucích.

4.3.3 Daimler

Společnost Daimler AG je mateřskou společností Daimler Group a její sídlo je ve Štutgartu v Německu. Tato společnost se zaměřuje především na vývoj, výrobu a distribuci osobních a nákladních automobilů. Celá tato společnost je rozdělená do jednotlivých divizí, kterými jsou:

- Mercedes-Benz Cars,
- Daimler Trucks,
- Mercedes-Benz Vans,
- Daimler Buses,
- Daimler Financial Services.

V roce 2012 měla společnost Daimler téměř 450 dceřiných společností a 43 přidružených a společných podniků. Celkové investice této společnosti byly v roce 2012 ve výši 4 646 mil. EUR, což bylo o něco méně než v roce 2011, kdy jejich investice činily 4 661 mil. EUR. Kromě Evropy se zaměřuje např. na Brazílii, Indii, Rusko, Čínu, Singapur a Severní Ameriku. Tato společnost má přibližně 8 000 světových obchodních center a své výrobní závody má zhruba v 19 zemích, mezi které patří např. USA, Čína, Indie, Jižní Afrika, Vietnam a Indonésie.

Tabulka 4.8: Zaměstnanci společnosti Daimler

	2012	2011	12/11
Employees (December 31)			% change
Daimler Group	275,087	271,370	+1
Mercedes-Benz Cars	98,020	99,091	-1
Daimler Trucks	80,519	77,295	+4
Mercedes-Benz Vans	14,916	14,889	+0
Daimler Buses	16,901	17,495	-3
Sales & Marketing Organization	50,683	49,699	+2
Daimler Financial Services	7,779	7,065	+10
Other	6,269	5,836	+7

Zdroj: Daimler Annual Report 2012

Dle tabulky 4.8 byl celkový počet zaměstnanců společnosti Daimler v roce 2012 téměř 275 087, což bylo skoro o 3 000 více než v roce 2011. Nejvíce těchto zaměstnanců připadlo v roce 2012 na divizi Mercedes-Benz Cars, kde bylo zaměstnáno 98 020 zaměstnanců. Hned za touto divizí se umístila divize Daimler Trucks s celkovým počtem zaměstnanců ve výši 80 519. Zároveň bylo v roce 2012 zaměstnáno zhruba 21 100 zaměstnanců v oblasti výzkumu a vývoje, kde bylo investováno 5 644 mil. EUR.

4.3.4 General Electric

Společnost General Electric je významná diverzifikovaná společnost, která byla založena v roce 1892. Orientuje se zejména na technologie a finanční služby a produkty této společnosti se vyskytují např. v oblasti leteckých motorů, elektrické energie, zpracování vody, spotřebičů pro domácnost, ale také v oblasti obchodu a spotřebitelského financování. Sídlem této společnosti je nyní Fairfield v USA.

V současné době působí společnost GE ve 130 státech. Mezi tyto státy patří také 19 evropských zemí. Hlavní centrály této společnosti jsou umístěny v Rakousku, Belgii, ČR, Francii, Maďarsku, Itálii a VB, zatímco výrobní a inovační lokality jsou ve 12 státech EU, mezi které patří např. Německo, Nizozemsko, Řecko, ČR, Finsko či Irsko.

Celkové investice této společnosti do přidružených podniků činily za rok 2013 téměř 17 348 mil. USD, což bylo méně oproti roku 2012, kdy tyto investice činily 19 119 mil. USD. Zároveň investice do dceřiných společností byly v roce 2013 ve výši 1 077 mil. USD a byly vyšší než v roce 2012, kdy investovaly pouze 921 mil. USD. Tato společnost také každoročně investuje 5-6 % ze zisku do nových produktů.

Tabulka 4.9: Zaměstnanci společnosti General Electric

	2011	2012	2013
USA	131 000	134 000	135 000
Ostatní státy	170 000	171 000	172 000
Celkem	301 000	305 000	307 000

Zdroj: General Electric Annual Report 2013, vlastní zpracování

Jak vyplývá z tabulky 4.9, celkový počet zaměstnanců této společnosti byl v roce 2013 okolo 307 000, což bylo více než v předchozích letech. Většina jejich zaměstnanců pochází z USA, kde jich tato společnost zaměstnávala v roce 2013 téměř 135 000, zatímco v Evropě jich je okolo 84 000. Z celkového počtu zaměstnanců je více jak 45 000 inženýrů a v současné době se tato společnost zaměřuje na získání a zaškolení muslimských žen. Tato společnost také disponuje šesti globálními výzkumnými centry a za posledních deset let investovala zhruba 43 mld. USD do výzkumu a vývoje.

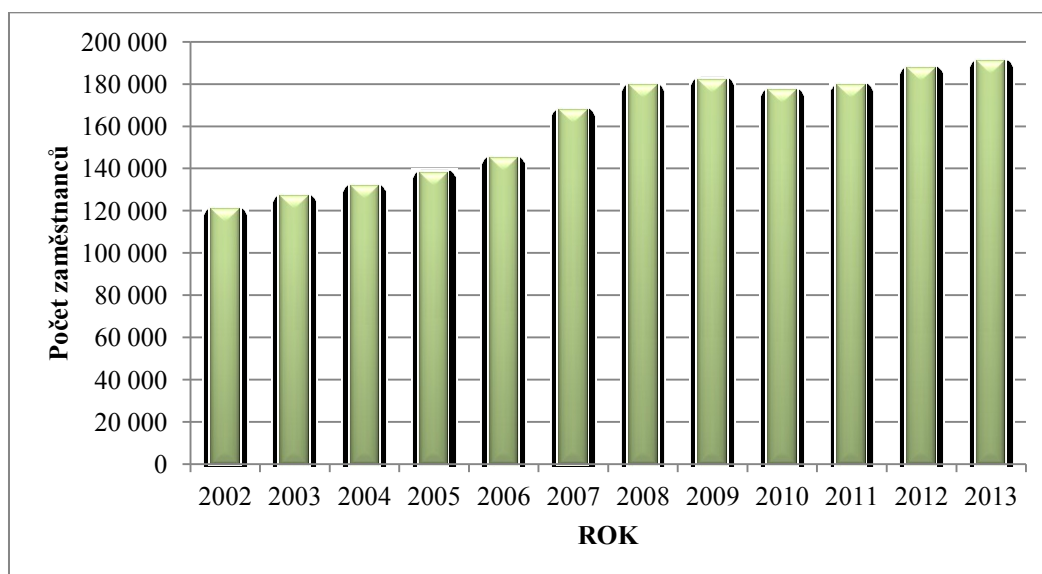
4.3.5 Honda Motor

Japonská společnost Honda Motor byla založena v roce 1948 a její sídlo je v Tokiu. Během uplynulých let se tato společnost stala jedním z největších výrobců aut na světě. V současné době společnost Honda vyvíjí, vyrábí a prodává širokou škálu svých produktů, prostřednictvím svých 369 dceřiných společností a 86 afilací.

Tato společnost působí také v členských státech EU, kde dováží a distribuuje automobily, motocykly a energetické produkty. Své dceřiné společnosti má společnost Honda např. v Belgii, Rakousku, ČR, Francii, Německu či Švédsku. Na území EU má také několik svých poboček, které jsou ve Finsku, Dánsku nebo Lotyšsku. Nechybí zde ani jejich vývojová a výzkumná centra, která jsou umístěna v Německu a ve VB.

Celkové investice společnosti Honda do přidružených podniků za rok 2012 činily 430 783 mil. JPY. Z této celkové částky bylo nejvíce investováno do podniků v oblasti automobilového podnikání, kde investice byly ve výši 343 429 mil. JPY. Dále pak bylo investováno 70 275 mil. JPY do podniků v oblasti motocyklů a nejméně pak do ostatních podniků, které se zabývají jinými produkty, kde investice činily pouze 17 079 mil. JPY. Zároveň tato společnost investovala v roce 2012 do výzkumu a vývoje téměř 560,2 mld. JPY, což bylo o 40,4 mld. JPY více než v roce 2011.

Graf 4.5: Zaměstnanci společnosti Honda Motor v letech 2002-2013



Zdroj: The Statistics Portal (2014), vlastní úprava

Celkový počet zaměstnanců společnosti Honda byl 120 600 v roce 2002, jak vyplývá z grafu 4.5. V následujících letech docházelo vždy k meziročnímu růstu počtu zaměstnanců. K mírnému poklesu došlo pouze v roce 2010, kdy se jejich počet snížil na 176 815. Avšak na konci roku 2013 měla tato společnost okolo 190 338 zaměstnanců.

4.3.6 Lukoil

Společnost Lukoil byla založena v roce 1992 a její sídlo je v Moskvě v Rusku. Tato společnost se zaměřuje na výrobu a zpracování ropy a zemního plynu. Mezi její hlavní aktivity patří průzkum ložisek, výroba, rafinace, marketing a distribuce. V současné době patří mezi největší ropné společnosti v Rusku s obratem přesahujícím 107 mil. USD.

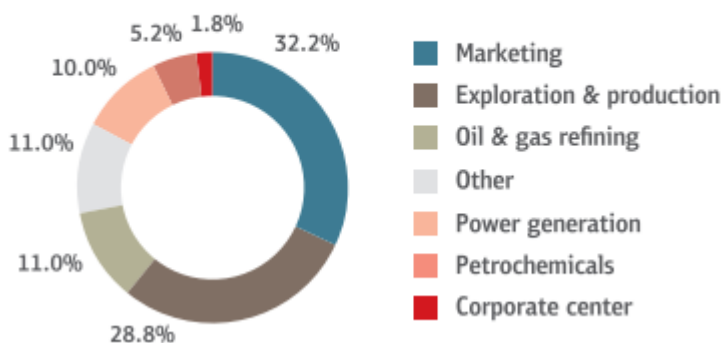
V současné době působí Společnost Lukoil ve většině členských států Evropské unie. Své čerpací stanice má na území ČR, Polska, Slovenska, Maďarska, Bulharska, Rumunska, Kypru, Itálie, pobaltských států, Beneluxu a Chorvatska. V některých státech jako je Nizozemsko, Rumunsko nebo Bulharsko má své ropné rafinérie a zpracovává zde také zemní plyn. Kromě evropských států realizuje tato společnost své aktivity v zemích bohaté na minerální zdroje, jako je Irák, Saudská Arábie, ale také v USA, Egyptě či Venezuele.

Investice této společnosti do akvizic dceřiných společností byly v roce 2012 ve výši 1 521 mil. USD, což bylo více oproti roku 2011, kdy investice činily 1 134 mil. USD. Zatímco investice do afilací a společných podniků byly ve výši 2 794 mil. USD za rok 2012,

což bylo méně oproti roku 2011, kdy tyto investice činily 4 887 mil. USD. Společnost Lukoil také investovala v roce 2012 přes 388 mil. USD na rozvoj maloobchodního distribučního řetězce a investice na výzkum a vývoj činily asi 157 mil. USD.

Graf 4.6: Zaměstnanci společnosti Lukoil dle obchodních segmentů za rok 2012

Employees by business segments in 2012



Zdroj: Lukoil Annual Report 2012

Celkový počet zaměstnanců této společnosti v roce 2012 byl přes 112 000, což bylo o 7 % více než v roce 2011. Jak vyplývá z grafu 4.6, nejvíce zaměstnanců pracovalo v oblasti marketingu společnosti, kde jich bylo zaměstnáno přes 32 %. Na druhém místě se umístil segment průzkumu a těžby ropy, což představovalo 28,8 % zaměstnanců z celkového počtu. Naopak nejméně zaměstnanců bylo zaměstnáno v oblasti petrochemie a v centru společnosti.

4.3.7 Srovnání evropských a světových nadnárodních společností

Na základě výše vybraných společností je z pohledu tržní hodnoty za rok 2013 nejúspěšnější americká společnost General Electric s tržní hodnotou ve výši 239 775,6 mil. USD. Pozadu však nezůstávají ani evropské nadnárodní společnosti. Nejúspěšnější evropskou TNK je Royal Dutch Shell, jejíž tržní hodnota činí 208 999,7 mil. USD. Hned za ní se umístila společnost Vodafone Group s tržní hodnotou ve výši 138 615,1 mil. USD. Hodnota společnosti Honda Motor poté přesahovala 69 300 mil. USD a tržní hodnota ruské společnosti Lukoil činila 54 641,2 mil. USD.

Pokud bychom se zaměřili na obrat těchto TNK za rok 2013, pak by byla na prvním místě evropská společnost Royal Dutch Shell s obratem 476 914,9 mil. USD. Hned za ní by se umístila další evropská TNK a to společnost Daimler, jejíž obrat v roce 2013 činil 150 787,5 mil. USD. Ze zahraničních TNK vykazovala největší obrat ve výši 144 796 mil.

USD právě americká společnost General Electric. Naopak nejmenší obrat měla japonská společnost Honda s obratem 96 359,1 mil. USD.

Nadnárodní společnosti jsou také významným zaměstnavatelem na celém světě. Nejvíce zaměstnanců v roce 2012 zaměstnávala společnost General Electric, která měla zhruba 305 000 zaměstnanců, z čehož polovina byla zaměstnána v jiných regionech než v USA. Z evropských TNK byla nejvýznamnějším zaměstnavatelem německá společnost Daimler, která zaměstnávala asi 275 087 zaměstnanců, což je mnohem více než u ostatních evropských společností, kde bylo zaměstnáno okolo 87 000 zaměstnanců. Zároveň jsou tyto společnosti významným subjektem v oblasti výzkumu a vývoje, do kterého ročně investují několik miliard.

Společnost Vodafone je jedním z největších mobilních operátorů v rámci členských států EU, která nabízí širokou škálu svých služeb. Německo představuje největší trh této společnosti dle obdržených příjmů a jako první mobilní operátor poskytl německým zákazníkům rychlé 4G mobilní datové služby. V roce 2000 společnost Vodafone vstoupila na španělský trh, kde se o 11 let později stala největším operátorem s podílem příjmů na trhu ve výši 37 %. Pokud bychom se zaměřili na neevropské státy, pak největší trh této společnosti dle počtu zákazníků je v Indii, kde vstoupila tato společnost na trh v roce 2007. Od té doby se počet jejich zákazníků zvýšil z 28 milionů na více jak 150 milionů a tím se zvýšily také její tržby. Díky investicím do nových technologií a nízkým nákladům na mobilní telefony je společnost Vodafone schopna poskytovat kvalitní mobilní a internetové služby pro rychle se rozrůstající trh. Za poslední rok také silně roste pozice této společnosti na afrických trzích, kde vlastní 65% podíl ve společnosti Vodacom, která pokrývá 5 zemí, kterými jsou Tanzanie, Lesotho, Mozambiku, Demokratická republika Kongo a především Jihoafrická republika. Právě Jihoafrická republika představuje největší africký trh, u něhož se odhadují příjmy ve výši 85 %. V Jihoafrické republice je společnost Vodafone jedničkou na trhu a nadále očekává růst svých tržeb díky rychlému rozvoji využívání mobilních datových služeb. V USA vlastní společnost Vodafone 45% podíl ve společnosti Verizon Wireless, která je největším tamějším mobilním operátorem dle vykazujících tržeb. Za minulý rok se tržby této společnosti zvýšily o více jak 7 procentních bodů zejména díky zvyšujícímu se počtu nových zákazníků a zavádění mobilních datových služeb.

Společnost Royal Dutch Shell je jednou z největších ropných a plynárenských společností na světě. V rámci divize upstream realizuje svůj průzkum a extrahování ropy a

zemního plynu především díky společným ujednáním s mezinárodními a národními ropnými a plynárenskými společnostmi. Při těžbě ropy a zemního plynu se orientuje zejména na státy, které jsou bohaté na tyto nerostné suroviny. Z evropských zemí je to např. Nizozemsko, Irsko nebo Norsko. Z afrických států je to zejména Nigérie, která má jedny z největších zásob ropy v Africe. Mezi další státy patří např. Čína, Brunej, Malajsie, Austrálie, Kanada nebo Brazílie. Organizace divize downstream se skládá z různých obchodních činností v rámci, kterých poskytují své produkty, jako jsou benzín, nafta, topný olej, bitumen apod., které následně dodávají do většiny zemí světa.

Společnost Daimler dodává své osobní a nákladní automobily do většiny států EU, jako je Rakousko, ČR, Francie, Nizozemsko nebo Maďarsko, kde nedávno otevřela nový výrobní závod. Nejvíce však působí v Německu, kde má také sídlo své společnosti. Tato společnost pomalu zvyšuje svou přítomnost také mimo evropské trhy a to především v Severní Americe, Japonsku a v zemích BRICu, kde jsou dobré vyhlídky na dlouhodobý růst. V Singapuru získala tato společnost zakázku na dodávku 450 autobusů pro tamějšího dopravce, který provozuje přes 250 autobusových linek v této velké metropoli. Také v Indii zahájila v roce 2012 tato společnost výrobu středně těžkých nákladních automobilů v odezvě na tamější velkou poptávku po vysoce kvalitních a ekonomicky úsporných nákladních automobilech. Díky své přítomnosti v tomto regionu a jejich specifickým know-how u jejich vozidel je společnost Daimler schopna uspokojit své nové asijské zákazníky. Tato společnost také začíná pokrývat poptávku v Severní a Jižní Americe. Do Brazílie by měla tato společnost dodat přes 520 autobusů, kde se předpokládá zvýšená doprava během mistrovství světa a olympijských her v roce 2016. Také díky rozšíření svých nových závodů v Tuscaloosa v USA bude mít společnost Daimler možnost přiblížit se ještě více svým zákazníkům. V současné době může společnost Daimler jako globální hráč reagovat na různá přání svých zákazníků na celém světě a tím se řadí mezi světové jedničky ve svém oboru.

5 Závěr

Cílem této bakalářské práce bylo charakterizovat postavení nadnárodních společností v rámci světové ekonomiky, vymezit základní rysy jejich činnosti a zhodnotit současné postavení evropských nadnárodních společností v rámci světové ekonomiky.

V rámci světové ekonomiky působí čtyři základní subjekty, kterými jsou národní státy, integrační seskupení, mezinárodní organizace a nadnárodní společnosti. Jako první začaly vznikat právě národní státy, jejichž pozice je v současné době oslabená také díky existenci nadnárodních společností. Tyto společnosti dokážou díky své ekonomické síle a svému geografickému rozšíření ovlivňovat vlády jednotlivých států, aby získaly výhody samy pro sebe. Zároveň tyto společnosti těží z výhod integračních seskupení, kdy mohou v rámci těchto seskupení působit na mnohem větším trhu, než pouze v jednom státu.

S činností nadnárodních společností jsou neodmyslitelně spjaté také přímé zahraniční investice. Prostřednictvím těchto investic chtějí tyto velké společnosti získat vliv nad kontrolou a řízením jiných společností nejen na domácím trhu, ale také v zahraničí. Přičemž rozhodování nadnárodních společností při alokaci těchto investic ovlivňuje zejména makroekonomická situace hostitelského státu, ratingové hodnocení, investiční pobídky, legislativa daného státu či daňový systém. S příchodem nových nadnárodních společností, získá hostitelský stát např. nové technologie, know-how, ale také nová pracovní místa a může přispět k ekonomickému růstu daného státu. Pro zjištění účasti nadnárodních společností v zahraničních podnicích se využívají různé indexy, kterými jsou např. index transnacionality, index geografického rozšíření či index internacionalizace.

Největší objem přímých zahraničních investic je realizován v rozvinutých ekonomikách. Mezi největší příjemce těchto investic patří členské státy Evropské unie a státy Severní Ameriky. Tyto státy patří zároveň mezi největší světové investory a realizují své investice převážně mezi sebou navzájem. V rámci členských států EU-15 patří mezi největší investory Nizozemsko, Lucembursko, VB nebo Německo. V letech 2010 až 2012 došlo k růstu přímých zahraničních investic, jak v zemích EU-15 tak v zemích EU-13. I přes tuto skutečnost jsou investice zemí EU-15 mnohem vyšší, jak v pozici investorů, tak v pozici příjemců investic. Celková výše přímých zahraničních investic, které byly investovány v zemích EU-15 v roce 2012 činily 12 149 624 mil. USD, zatímco investice v ostatních zemích unie dosahovaly pouze částky 917 414 mil. USD. Stejný trend je sledován u těchto

zemí v pozici investorů, kde je tento rozdíl znatelnější. V roce 2012 státy EU-15 investovaly částku 15 475 828 mil. USD a země EU-13 jen 322 428 mil. USD.

Pro komparaci vybraných evropských a světových nadnárodních společností jsme se zaměřily na společnosti, jejichž produkty jsou dostupné také na českém trhu. Mezi tyto společnosti patří tři evropské společnosti, kterými jsou Vodafone Group, Royal Dutch Shell a Daimler. Ze světových společností jsme se zaměřily na americkou společnost General Electric, japonskou automobilovou společnost Honda Motor a ruskou společnost Lukoil. Největší společností dle jejich obrátu za rok 2013 se stala nizozemská petrochemická společnost Royal Dutch Shell s obrátem 476 914,9 mil. USD. Hned na druhém místě se umístila německá automobilová společnost Daimler, jejíž obrát činil 150 787,5 mil. USD v roce 2013. Nevětším zaměstnavatelem z těchto vybraných nadnárodních společností byla společnost General Electric, jejichž celkový počet zaměstnanců byl zhruba 305 000 za rok 2012 a téměř polovina těchto zaměstnanců pocházela z jiného regionu než USA. Největším evropským zaměstnavatelem se v roce 2012 stala společnost Daimler, která měla přes 275 000 zaměstnanců. Na základě provedené analýzy, můžeme říci, že evropské nadnárodní společnosti mají stále silnější postavení v současné světové ekonomice. O tom vypovídá nejen výše jejich obrátu, ale také počet jejich zaměstnanců nebo také fakt, že se výrazně podílí na přímých zahraničních investicích, co se týče jejich dceřiných společností a filiálek.

Od 70. let 20. století se vedou diskuse o nutnosti regulace činnosti nadnárodních společností. Stále více stále více států se také snaží o vytvoření jakéhosi jednotného rámce pro poskytování investičních pobídek s cílem omezit konkurenční boj mezi nimi při rozhodování nadnárodních společností o lokalizaci PZI. Jen budoucí vývoj světové ekonomiky ukáže, zda se podaří určitým způsobem činnost nadnárodních společností „regulovat“ nebo naopak budou dále své postavení v rámci světové ekonomiky posilovat.

Seznam použité literatury

Knižní zdroje

ANTOŠOVÁ, Naděžda, 2007. *Globalizace a mezinárodní organizace*. 1. vydání. Ostrava: VŠB-TECHNICKÁ UNIVERZITA OSTRAVA, 210 s. ISBN 978-80-248-1463-6.

BECK, Ulrich, 2007. *Co je to globalizace? Omyly a odpovědi*. 1. vydání. Brno: Centrum pro studium demokracie a kultury, 191 s. ISBN 978-80-7325-123-9.

BLAŽEK Ladislav a Alena ŠAFROVÁ DRÁŠILOVÁ, 2013. *Nadnárodní společnosti v České republice. Vývojové trendy, organizace a řízení, kultura a odpovědnost*. 1. vydání. Praha: C. H. Beck, 211 s. ISBN 978-80-7400-478-0.

CIHELKOVÁ Eva a kol., 2010. *Regionalismus a multilateralismus. Základy nového světového obchodního řádu?*. 1. vydání. Praha: C. H. Beck, 373 s. ISBN 978-80-7400-196-3.

CIHELKOVÁ, Eva a kol., 2009. *Světová ekonomika. Obecné trendy rozvoje*. 1. vydání. Praha: C. H. Beck, 273 s. ISBN 978-807400-155-0.

GHERTMAN, Michel, 1996. *Nadnárodní společnosti*. 1. vydání. Praha: HZ Praha, 117 s. ISBN 80-86009-8.

JIRÁNKOVÁ, Martina, 2010. *Národní státy v globálních ekonomických procesech*. 1. vydání. Praha: Professional publishnig, 124 s. ISBN 978-80-7431-025-6.

KÁŇA, Radomír, 2010. *Evropská unie A*. 2. vydání. Ostrava: VŠB-TECHNICKÁ UNIVERZITA OSTRAVA, 163 s. ISBN 978-80-248-2202-0.

KRAFT, Jiří a Jiří FÁREK, 2008. *Světová ekonomika a ekonomická integrace v období globalizace*. 2. vydání. Liberec: Technická univerzita v Liberci, 252 s. ISBN 978-80-7372-413-9.

KRPEC, Oldřich a Vladan HODULÁK, 2011. *Politická ekonomie mezinárodních vztahů*. 1. vydání. Brno: Masarykova univerzita, Mezinárodní politologický ústav, 359 s. ISBN 978-80-210-5481-3.

LEBIEDZIK, M., I. MAJEROVÁ a P. NEZVAL, 2011. *Světová ekonomika. Učebnice pro ekonomické a obchodně podnikatelské fakulty*. 1. vydání. Karviná: Ingrid Majerová, 293 s. ISBN 978-80-260-0924-5.

PICHANIČ Mikuláš, 2004 *Mezinárodní management a globalizace*. 1. vydání. Praha: C. H. Beck, 176 s. ISBN 80-7179-886-X

ŠTRACH Pavel, 2009. *Mezinárodní management*. 1. vydání. Praha: Grada Publishing, 168 s. ISBN 978-80-247-2987-9.

WAIŠOVÁ, Šárka, 2008. *Mezinárodní organizace a režimy*. 1. vydání. Plzeň: Aleš Čeněk, 255 s. ISBN 978-80-7380-109-0.

ZLÝ, Bohumír, 2006. *Základy teorie integračních procesů*. 1. vydání. Ostrava: VŠB-TECHNICKÁ UNIVERZITA OSTRAVA, 106 s. ISBN 80-248-0657-6.

Elektronické zdroje

BUSINESSINFO. 2012. *Mezinárodní instituce v mezinárodním obchodě*. [online]. 2012-10-01 [cit. 2014-01-25]. Dostupné z: <<http://www.businessinfo.cz/cs/clanky/mezinarodni-institute-v-mezinarodnim-obchode-23486.html#>>

CZECHINVEST. 2014. *Investiční pobídky*. [online]. 2014-01-31 [cit. 2014-04-15]. Dostupné z: <<http://www.czechinvest.org/data/files/brozura-pobidek-3297-cz.pdf>>

ČESKÁ NÁRODNÍ BANKA. 2014. *S, Š*. [online]. 2014 [cit. 2014-03-27]. Dostupné z: <<http://www.cnb.cz/cs/obecne/slovník/s.html>>

DAIMLER. 2013. *Annual Report 2012*. [online]. 2013 [cit. 2014-04-18]. Dostupné z: <https://www.daimler.com/Projects/c2c/channel/documents/2287152_Daimler_Annual_Report_2012.pdf>

EUROSTAT. 2013a. *Direct investment flows as % of GDP*. [online]. 2013-10-17 [cit. 2014-03-28]. Dostupné z: <<http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/table.do?tab=table&init=1&language=en&pcode=tec00046&plugin=1>>

EUROSTAT. 2013b. *GDP per capita in PPS*. [online]. 2013-10-17 [cit. 2014-04-08]. Dostupné z: <<http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/table.do?tab=table&init=1&plugin=1&language=en&pcode=tec00114>>

EUROSTAT. 2013c. *General government gross debt*. [online]. 2013-10-17 [cit. 2014-04-08]. Dostupné z:

<<http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/table.do?tab=table&init=1&language=en&pcode=tsdde410&plugin=1>>

EUROSTAT. 2013d. *HICP – inflation rate*. [online]. 2013-10-17 [cit. 2014-04-08]. Dostupné z:

<<http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/table.do?tab=table&language=en&pcode=tec00118&tableSelection=1&footnotes=yes&labeling=labels&plugin=1>>

EUROSTAT. 2014a. *File: Extra EU-27 FDI stock by economic activity, EU-27, end 2010 (EUR 1 000 million) YB14.png*. [online]. 2014-04-08 [cit. 2014-04-20]. Dostupné z:

<[http://epp.eurostat.ec.europa.eu/statistics_explained/index.php/File:Extra_EU-27_FDI_stocks_by_economic_activity,_EU-27,_end_2010_\(EUR_1_000_million\)_YB14.png](http://epp.eurostat.ec.europa.eu/statistics_explained/index.php/File:Extra_EU-27_FDI_stocks_by_economic_activity,_EU-27,_end_2010_(EUR_1_000_million)_YB14.png)>

EUROSTAT. 2014b. *File: Foreign direct investment, EU-27, 2009-12 (1) (EUR billion) YB14.png*. [online]. 2014-04-08 [cit. 2014-04-20]. Dostupné z:

<[http://epp.eurostat.ec.europa.eu/statistics_explained/index.php/File:Foreign_direct_investment,_EU-27,_2009%E2%80%9312_\(1\)_\(EUR_billion\)_YB14.png](http://epp.eurostat.ec.europa.eu/statistics_explained/index.php/File:Foreign_direct_investment,_EU-27,_2009%E2%80%9312_(1)_(EUR_billion)_YB14.png)>

EUROSTAT. 2014c. *File: Unemployment rate, 2001-2012 (%)*.png. [online]. 2014-01-08 [cit. 2014-04-08]. Dostupné z:

<[http://epp.eurostat.ec.europa.eu/statistics_explained/index.php?title=File:Unemployment_rate,_2001-2012_\(%25\).png&filetimestamp=20140108102114](http://epp.eurostat.ec.europa.eu/statistics_explained/index.php?title=File:Unemployment_rate,_2001-2012_(%25).png&filetimestamp=20140108102114)>

FINANCIAL TIMES. 2014. *FT Europe 500 2012*. [online]. 2014 [cit. 2014-04-20]. Dostupné z: <<http://im.ft-static.com/content/images/a7756efa-ca80-11e1-89f8-00144feabdc0.pdf>>

GENERAL ELECTRIC. 2014a. *GE Works, 2013 Annual Report*. [online]. 2014 [cit. 2014-04-23]. Dostupné z: <http://www.ge.com/ar2013/pdf/GE_AR13.pdf>

GENERAL ELECTRIC. 2014b. *Growing in Europe*. [online]. 2014 [cit. 2014-04-23]. Dostupné z: <http://www.ge.com/europe/downloads/GE_Europe_Final.pdf>

HONDA. 2013. *Annual Report 2013*. [online]. 2013 [cit. 2014-04-22]. Dostupné z: <http://world.honda.com/investors/library/annual_report/2013/honda2013ar-all-e.pdf>

INTERNATIONAL MONETARY FUND. 2014a. *Coordinated Direct Investment Survey*. [online]. 2014 [cit. 2014-04-22]. Dostupné z: <<http://cdi.imf.org/>>

INTERNATIONAL MONETARY FUND. 2014b. *IMG Membres' quotas and Voting Power, and IMF Board of Governors*. [online]. 2014 [cit. 2014-01-25]. Dostupné z: <<http://www.imf.org/external/np/sec/memdir/members.aspx#2>>

INTERNATIONAL MONETARY FUND. 2014c. *Table 4-i: Inward Direct Investment Position as Reported by All Reporting Economies by Year*. [online]. 2014 [cit. 2014-04-05]. Dostupné z: <<http://elibrary-data.imf.org/public/FrameReport.aspx?v=3&c=11666809>>

LUKOIL. 2013. *Annual Report 2012*. [online]. 2013 [cit. 2014-04-22]. Dostupné z: <http://www.lukoil.com/static_6_5id_218_.html>

OECD. 2014. *FDI positions by industry*. [online]. 2014 [cit. 2014-04-08]. Dostupné z: <http://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=FDI_FLOW_INDUSTRY>

ORGANIZACE SPOJENÝCH NÁRODŮ. 2001. *Členské státy OSN*. [online]. 2001 [cit. 2014-01-25]. Dostupné z: <<http://www.osn.cz/publikace/fakta-a-cisla-osn/soubory/fakta-a-cisla-osn-prilohy.pdf>>

ORGANIZACE SPOJENÝCH NÁRODŮ. 2005a. *Členské státy: Rada bezpečnosti*. [online]. 2005 [cit. 2014-01-25]. Dostupné z: <<http://www.osn.cz/system-osn/clenske-staty/?i=203>>

ORGANIZACE SPOJENÝCH NÁRODŮ. 2005b. *Členské státy: Valné shromáždění*. [online]. 2005 [cit. 2013-11-23]. Dostupné z: <<http://www.osn.cz/system-osn/clenske-staty/?i=199#d/>>

ORGANIZACE SPOJENÝCH NÁRODŮ. 2005c. *O OSN*. [online]. 2005 [cit. 2013-11-23]. Dostupné z: <<http://www.osn.cz/system-osn/o-osn/>>

ORGANIZACE SPOJENÝCH NÁRODŮ. 2005d. *Rada bezpečnosti: Funkce a pravomoci*. [online]. 2005 [cit. 2013-11-23]. Dostupné z: <<http://www.osn.cz/system-osn/organizacni-struktura/?sub=184>>

ORGANIZACE SPOJENÝCH NÁRODŮ. 2005e. *Specializované agentury*. [online]. 2005 [cit. 2013-11-23]. Dostupné z: <<http://www.osn.cz/system-osn/specializovane-agentury/>>

ORGANIZACE SPOJENÝCH NÁRODŮ. 2005f. *Valné shromáždění: Funkce a pravomoci*. [online]. 2005 [cit. 2013-11-23]. Dostupné z: <<http://www.osn.cz/system-osn/organizacni-struktura/?sub=181>>

SHELL. 2013a. *Annual Report*. [online]. 2013 [cit. 2014-04-23]. Dostupné z: <http://reports.shell.com/annual-report/2013/servicepages/downloads/files/entire_shell_ar13.pdf>

SHELL. 2013b. *Investors' Handbook*. [online]. 2013 [cit. 2014-04-23]. Dostupné z: <http://reports.shell.com/investors-handbook/2013/servicepages/downloads/files/entire_shell_ih13.pdf>

STATISTA. 2014. *Worldwide number of Honda employees from 2002 to 2013*. [online]. 2014 [cit. 2014-04-22]. Dostupné z: <<http://www.statista.com/statistics/267275/worldwide-number-of-honda-employees/>>

TRANSPARENCY INTERNATIONAL. 2014a. *Corruption perceptions index 2011*. [online]. 2014 [cit. 2014-04-08]. Dostupné z: <<http://www.transparency.org/cpi2011/results>>

TRANSPARENCY INTERNATIONAL. 2014b. *Corruption perceptions index 2012*. [online]. 2014 [cit. 2014-04-08]. Dostupné z: <<http://www.transparency.org/cpi2012/results>>

TRANSPARENCY INTERNATIONAL. 2014c. *Corruption perceptions index 2013*. [online]. 2014 [cit. 2014-04-08]. Dostupné z: <<http://www.transparency.org/cpi2013/results>>

TRANSPARENCY INTERNATIONAL. 2014d. *Indexy*. [online]. 2014 [cit. 2014-04-08]. Dostupné z: <www.transparency.cz/indexy/>

UNCTAD. 2012. *World Investment Report 2012*. [online]. 2012 [cit. 2014-02-24]. ISBN: 978-92-1-112843-7. Dostupné z: <<http://www.unctad-docs.org/files/UNCTAD-WIR2012-Full-en.pdf>>

UNCTAD. 2013a. *Inward and outward foreign direct investment flows, annual, 1970-2012*. [online]. 2013-07-24 [cit. 2014-01-25]. Dostupné z: <<http://unctadstat.unctad.org/TableViewer/tableView.aspx?ReportId=88>>

UNCTAD. 2013b. *Inward and outward foreign direct investment stock, annual, 1980-2012*. [online]. 2013-07-24 [cit. 2014-04-08]. Dostupné z: <<http://unctadstat.unctad.org/TableViewer/tableView.aspx>>

UNCTAD. 2013c. *World Investment Report 2013: Annex Tables*. [online]. 2013 [cit. 2014-02-21]. ISBN: 978-92-1-112868-0. Dostupné z: <<http://unctad.org/en/pages/DIAE/World%20Investment%20Report/Annex-Tables.aspx>>

UNITED NATIONS. 2000. *UN: The United Nations: An Introduction for Students*. [online]. 2000 [cit. 2013-11-17]. Dostupné z: <<http://www.un.org/cyberschoolbus/unintro/unintro3.htm>>

WISEGRADGROUP. 2014. *O V4*. [online]. 2014 [cit. 2014-04-20]. Dostupné z: <<http://www.visegradgroup.eu/v4-110412>>

VODAFONE. 2013. *Annual Report – 31 March 2013*. [online]. 2013 [cit. 2014-04-25]. Dostupné z: <http://www.vodafone.com/content/dam/vodafone/investors/annual_reports/Vodafone_Annual_Report_12.pdf>

WORLD BANK. 2013. *GDP per capita, PPP (current international \$)*. [online]. 2013 [cit. 2014-01-24]. Dostupné z: <http://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.PCAP.PP.CD?order=wbapi_data_value_2012+wbapi_data_value+wbapi_data_value-last&sort=desc>

WORLD BANK. 2014. *About*. [online]. 2014 [cit. 2014-01-25]. Dostupné z: <<http://www.worldbank.org/en/about>>

WORLD TRADE ORGANIZATION. 2013. *Members and Observers*. [online]. 2013 [cit. 2014-01-25]. Dostupné z: <http://wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/org6_e.htm>

Seznam zkratek

ASEAN – Sdružení států jihovýchodní Asie

COMESA – Společný trh pro východní a jižní Afriku

ECOWAS – Hospodářské společenství západoafrických států

EHS – Evropské hospodářské společenství

ES – Evropské společenství

ESUO – Evropské společenství uhlí a oceli

ESVO – Evropské sdružení volného obchodu

EU – Evropská unie

EURATOM – Evropské společenství pro atomovou energii

FAO – Organizace spojených národů pro výživu a zemědělství

GATT – Všeobecná dohoda na clech a obchodu

GCC – Rada pro spolupráci v Zálivu

GSI - Index geografického rozšíření

HDP – Hrubý domácí produkt

HND – Hrubý národní důchod

IBRD – Mezinárodní banka pro obnovu a rozvoj

ICSID – Mezinárodní centrum pro řešení investičních sporů

IDA – Mezinárodní asociace pro rozvoj

IFC – Mezinárodní finanční korporace

ILO – Mezinárodní organizace práce

IMF – Mezinárodní měnový fond

ITC – Mezinárodní obchodní centrum UNCTAD/WTO

MERCOSUR – Jihoamerický společný trh

MIGA – Agentura pro mnohostranné investiční záruky

NAFTA – Severoamerická dohoda o volném obchodu

NATO – Severoatlantická aliance

OECD – Organizace pro ekonomickou spolupráci a rozvoj

OSN – Organizace spojených národů

PPP – Parita

PZI – přímé zahraniční investice

RVHP – Rada vzájemné hospodářské pomoci

SAARC – Jihoasijské sdružení pro regionální spolupráci

SDR – Zvláštní práva čerpání

SSSR – Svaz sovětských socialistických republik

TNI – Index transnacionality

TNK – Nadnárodní společnosti

UNCTAD – Konference OSN o obchodu a rozvoji

UNESCO – Organizace OSN pro výchovu, vědu a kulturu

UNI – Univerzita OSN

UNIDO – Organizace OSN pro průmyslový rozvoj

USA – Spojené státy americké

VB – Velká Británie

WB – Světová banka

WHO – Světová zdravotní organizace

WTO – Světová obchodní organizace

Seznam grafů

Graf 3.1: Deset nejlépe hodnocených zemí dle indexu atraktivity za rok 2011

Graf 3.2: Výše přímých zahraničních investic za období 2002-2012

Graf 4.1: Přímé zahraniční investice plynoucí do rozvinutých ekonomik v letech 2005-2011

Graf 4.2: Přímé zahraniční investice investované rozvinutými ekonomikami v letech 2005-2011

Graf 4.3: Vývoj zásob přímých zahraničních investic v zemích V4 v letech 2004-2012 (mil. USD)

Graf 4.4: Vývoj zásob přímých zahraničních investic zemí V4 v zahraničí v letech 2004-2012 (mil. USD)

Graf 4.5: Zaměstnanci společnosti Honda Motor v letech 2002-2013

Graf 4.6: Zaměstnanci společnosti Lukoil dle obchodních segmentů za rok 2012

Seznam tabulek

Tabulka 2.1: Příliv přímých zahraničních investic v letech 2010-2012 ve vybraných regionálních seskupeních (mil. USD)

Tabulka 2.2: SDR a počet hlasů vybraných členských států Mezinárodního měnového fondu

Tabulka 2.3: Počet členských států ve skupině světové banky

Tabulka 3.1: Organizační strategie nadnárodních firem

Tabulka 3.2: Patnáct největších nadnárodních společností dle indexu transnacionality za rok 2012

Tabulka 3.3: Patnáct největších finančních nadnárodních společností dle indexu geografického rozšíření za rok 2012

Tabulka 4.1: Přímé zahraniční toky mezi Evropskou unií a ostatními státy (1 000 mil. EUR)

Tabulka 4.2: Vývoj přímých zahraničních investic v EU-15 v letech 2010-2012 (v mil. USD)

Tabulka 4.3: Vývoj přímých investic ze zahraničí do EU-13 v letech 2010-2012 (v mil. USD)

Tabulka 4.4: Vybrané makroekonomické ukazatele zemí V4 za rok 2012

Tabulka 4.5: Index vnímání korupce v zemích V4

Tabulka 4.6: Zaměstnanci společnosti Vodafone Group

Tabulka 4.8: Zaměstnanci společnosti Daimler

Tabulka 4.9: Zaměstnanci společnosti General Electric

Prohlášení o využití výsledků bakalářské práce

Prohlašuji, že:

- jsem byla seznámena s tím, že na mou bakalářskou práci se plně vztahuje zákon č. 121/2000 Sb. – autorský zákon, zejména § 35 – užití díla v rámci občanských a náboženských obřadů, v rámci školních představení a užití díla školního a § 60 – školní dílo;
- beru ne vědomí, že Vysoká škola báňská – Technická univerzita Ostrava (dále jen VŠB-TUO) má právo nevýdělečně, ke své vnitřní potřebě, bakalářskou práci užít (§ 35 odst. 3);
- souhlasím s tím, že bakalářská práce bude v elektronické podobě archivována v Ústřední knihovně VŠB-TUO a jeden výtisk bude uložen u vedoucího bakalářské práce. Souhlasím s tím, že bibliografické údaje o bakalářské práci budou zveřejněny v informačním systému VŠB-TUO;
- bylo sjednáno, že s VŠB-TUO, v případě zájmu z její strany, uzavřu licenční smlouvou s oprávněním užít dílo v rozsahu § 12 odst. 4 autorského zákona;
- bylo sjednáno, že užít své dílo, bakalářskou práci, nebo poskytnout licenci k jejímu využití mohu jen se souhlasem VŠB-TUO, která je oprávněna v takovém případě ode mne požadovat přiměřený příspěvek na úhradu nákladů, které byly VŠB-TUO na vytvoření díla vynaloženy (až do jejich skutečné výše).

V Ostravě 9. května 2014


.....

Seznam příloh

Příloha č. 1: Diference v národních kapitalistických systémech

Příloha č. 2: Hrubý národní důchod na obyvatele v PPP (\$) za rok 2012

Příloha č. 3: Vývoj některých integračních seskupení ve světě

Příloha č. 4: Rok přistoupení jednotlivých členských států do Organizace spojených národů

Příloha č. 5: Pořadí největších nadnárodních společností světa dle tržní hodnoty (rok 2012)

Příloha č. 6: Přímé zahraniční investice v EU dle ekonomické aktivity za rok 2010 (v 1 000 mil. EUR)

Příloha č. 7: Přehled přímých zahraničních investic do/z zemí V4

Příloha č. 8: Přímé zahraniční investice V4 dle odvětvové struktury

Příloha č. 1: Diference v národních kapitalistických systémech

Charakteristika	USA	Japonsko	Německo
Typ státu	Neoliberální	Vývojový stát	Stát blahobytu
Cíle ekonomické aktivity ve státě	maximalizace užitku individua, maximalizace zisku firem	dosažení průmyslového a technologického velmocenského postavení, maximalizace tržního podílu, podpora sociální harmonie	hledání rovnováhy mezi tržní efektivností a sociálními cíli společnosti
Základní přístup vlády k trhu	nezasahování, eliminace tržních selhání	centrální, podpůrná role státu, ekonomická podřízenost sociálním a politickým cílům	strategická role státu, silná role centrální banky, tvorba stabilního a příznivého prostředí (včetně právního) pro firmy
Průmyslová politika vlády k ovlivňování struktury ekonomiky	podpora sektorů, podpora firem	podpora sektorů (dětský průmysl) a firem, neomerkantilismus	nevýznamná
Zodpovědnost firmy vůči občanovi a společnosti	minimální	významná vůči zaměstnancům, podílníkům i subdodavatelům, soukromý sektor má veřejnou zodpovědnost	významná a to vůči zaměstnancům, společnosti i vůči lokalitě, kde se firma nachází
Postoj k zahraničním investorům či nepřátelskému převzetí firmy	neutrální	odmítavý	spíše odmítavý
Corporate governance a praktiky podnikání	fragmentace trhu, přísné antitrustové zákony, tlak na firmy sdílet informace, rozvíjet společné strategie, vysoká odpovědnost akcionářů, oddělení financí a průmyslu, tlak na firmy sdílet informace	vzájemné vazby firem s dodavateli a sítěmi distributorů s ústřední rolí financující banky, vzájemná pomoc firem, výměna informací, vztahy založeny na stabilitě a dlouhodobosti, garance a jiná spolupráce vlády a soukromé podnikání	oligopolní trh, dobře organizované zaměstnanecké a podnikatelské zájmy, silné propojení financí a průmyslu, křížové vlastnictví (banka – korporace)

Zdroj: Gilpin (cit. podle Cihelkové a kol., 2009), vlastní úprava

Příloha č. 2: Hrubý národní důchod na obyvatele v PPP (USD) za rok 2012

Pořadí	Stát	HND/obyvatele v PPP (USD)	Pořadí	Stát	HND/obyvatele v PPP (USD)
1.	Norsko	66 960	135.	Bangladéš	2 030
2.	Lucemburk	60 160	136.	Pobřeží slonoviny	1 920
3.	Singapur	60 110	137.	Ghana	1 910
4.	Švýcarsko	55 090	138.	Senegal	1 880
5.	USA	52 610	139.	Gambie	1 830
6.	HongKong	52 190	140.	Sv. Tomáš a Princův ostrov	1 810
7.	Švédsko	43 980	141.	Keňa	1 730
8.	Nizozemsko	43 510	142.	ČAD	1 620
9.	Dánsko	43 430	143.	Zambie	1 590
10.	Rakousko	43 390	144.	Tanzanie	1 560
11.	Austrálie	43 300	145.	Afghánistán	1 560
12.	Kanada	42 530	146.	Benin	1 550
13.	Německo	42 230	147.	Burkina Faso	1 490
14.	Belgie	39 860	148.	Nepál	1 470
15.	Finsko	38 220	149.	Sierra Leone	1 340
16.	Velká Británie	37 340	150.	Rwanda	1 320
17.	Francie	36 720	151.	Haiti	1 220
18.	Japonsko	36 300	152.	Komorský svaz	1 210
19.	Irsko	35 670	153.	Mali	1 140
20.	Island	33 480	154.	Uganda	1 120
21.	Itálie	32 920	155.	Etiopie	1 110
22.	Španělsko	31 670	156.	Guinea-Bissau	1 100
23.	Korejská republika	30 970	157.	Středoafriická republika	1 080
24.	Kypr	29 840	158.	Mozambik	1 000
25.	Bahamy	29 020	159.	Guinea	970
26.	Slovinsko	27 240	160.	Madagaskar	930
27.	Malta	27 000	161.	Togo	900
28.	Seychely	25 740	162.	Niger	760
29.	Barbados	25 670	163.	Malawi	730
30.	Řecko	25 460	164.	Libérie	580
31.	Slovensko	24 770	165.	Eritrea	550
32.	Portugalsko	24 770	166.	Burundi	550
33.	Česká republika	24 720	167.	Dem. Republika Kongo	390

Zdroj: Světová banka (2013), vlastní úprava

Příloha č. 3: Vývoj některých integračních seskupení ve světě

Regionální integrace	Rok vzniku	Členské státy
ES/EU	1958	V současné době má 28 členských států
Středoamerický společný trh (CACM)	1960	Guatemala, Honduras, Kostarika, Nikaragua, Salvador
Evropské sdružení volného obchodu (ESVO)	1961	Island, Lichtenštejnsko, Švýcarsko, Norsko
Sdružení národů jihovýchodní Asie (ASEAN), Zóna volného obchodu zemí ASEAN (AFTA)	1967	Brunej, Filipíny, Indonésie, Kambodža, Malajsie, Myanmar, Singapur, Thajsko, Vietnam
Andské společenství národů (CAN)	1969	Bolívie, Ekvádor, Kolumbie, Peru, (Venezuela)
Jihoafrická celní unie (SACU)	1910/1969	Botswana, JAR, Lesotho, Namibie, Svazijsko
Rada pro spolupráci v Zálivu (GCC)	1981	Bahrajn, Katar, Kuvajt, Omán, SAE, Saudská Arábie
Dohoda o užších ekonomických vztazích (CER)	1967/1983	Austrálie a Nový Zéland
Asijsko-tichomořská hospodářská spolupráce (APEC)	1989	Austrálie, Brunej, Čína, Filipíny, Hongkong, Chile, Indonésie, Japonsko, Jižní Korea, Kanada, Malajsie, Mexiko, Nový Zéland, Papua Nová Guinea, Peru, Rusko, Singapur, Thajsko, Tchaj-wan, Vietnam, USA
Společný trh jihu (MERCOSUR)	1991	Argentina, Brazílie, Paraguay, Uruguay, (Venezuela)
Společný trh pro východní a jižní Afriku (COMESA)	1993	Angola, Burundi, Džibuti, Egypt, Eritrea, Etiopie, Keňa, Komory, Kongo, Libye, Madagaskar, Malawi, Mauritius, Rwanda, Seychely, Súdán, Svazijsko, Uganda, Zambie, Zimbabwe
Severoamerická dohoda o volném obchodu (NAFTA)	1994	Kanada, Mexiko, USA
Evropský hospodářský prostor (EHP)	1995	EU, Island, Norsko, Lichtenštejnsko
Dohoda o volném obchodu USA se Střední Amerikou a Dominikánskou republikou (CAFTA-DR)	2005	Dominikánská republika, Guatemala, Honduras, Kostarika, Nicaragua, Salvador, USA

Zdroj: Cihelková a kol. (2009), vlastní úprava

Príloha č. 4: Rok pristoupení jednotlivých členských států do Organizace spojených národů

1945	Argentina, Austrálie, Belgie, Bělorusko, Bolívie, Brazílie, Československo, Čína, Dánsko, Dominikánská republika, Ekvádor, Egypt, Etiopie, Filipíny, Francie, Guatemala, Haiti, Honduras, Chile, Indie, Irák, Irán, JAR, Jugoslávie, Kanada, Kolumbie, Kostarika, Kuba, Libanon, Libérie, Lucembursko, Mexiko, Nizozemsko, Norsko, Nový Zéland, Panama, Paraguay, Peru, Polsko, Ruská Federace, Řecko, Salvador, Saúdská Arábie, VB, USA, Sýrie, Turecko, Ukrajina, Uruguay, Venezuela
1946	Afghánistán, Island, Švédsko, Thajsko
1947	Jemen, Pákistán
1948	Naynmar (Barma)
1949	Izrael
1950	Indonésie
1955	Albánie, Bulharsko, Finsko, Irsko, Itálie, Jordánsko, Kambodža, Laos, Libye, Maďarsko, Nepál, Portugalsko, Rakousko, Rumunsko, Srí Lanka, Španělsko
1956	Japonsko, Maroko, Súdán, Tunisko
1957	Ghana, Malajsie
1958	Guinea
1960	Benin, Burkina, Cote d'Ivoire, Čad, Gabon, Kamerun, Kongo, Demokratická republika Kongo, Kypr, Madagaskar, Mali, Niger, Nigérie, Senegal, Somálsko, Středoafrická republika, Togo
1961	Mauritánie, Mongolsko, Sierra Leone, Tanzanie
1962	Alžírsko, Burundi, Jamajka, Rwanda, Trinidad a Tobago, Uganda
1963	Keňa, Kuvajt
1964	Malawi, Malta, Zambie
1965	Gambie, Maledivy, Singapur
1966	Barbados, Botswana, Guyana, Lesotho
1967	Demokratický Jemen
1968	Mauricius, Rovnická Guinea, Svazijsko
1970	Fidži
1971	Bahrajn, Bhútán, Katar, Omán, Spojené arabské emiráty
1973	Bahamy, Německá demokratická republika, Spolková republika Německo
1974	Bangladéš, Grenada, Guinea-Bissau
1975	Kapverdy, Komory, Mosambik, Papua-Nová Guinea, Surinam, Svatý Tomáš a Princův ostrov
1976	Angola, Samoa, Seychely
1977	Džibutsko, Vietnam
1978	Dominika, Šalamounovy ostrovy
1979	Svatá Lucie
1980	Svatý Vincenc a Grenadiny, Zimbabwe
1981	Antigua a Barbuda, Belize, Vanuatu
1983	Svatý Kryštof a Nevis
1984	Brunej
1990	Lichtenštejnsko, Namibie
1991	Estonsko, Korejská lidově demokratická republika, Korejská republika, Litva, Lotyšsko, Marshallovy ostrovy, Federativní státy Mikronésie
1992	Arménie, Ázerbájdžán, Bosna a Hercegovina, Gruzie, Chorvatsko, Kazachstán, Kyrgyzstán, Moldavsko, San Marino, Slovinsko, Tádžikistán, Turkmenistán,

	Uzbekistán
1993	Andorra, bývalá jugoslávská republika Makedonie, Česká republika, Eritrea, Monako, Slovensko
1994	Palau
1999	Karibati, Nauru, Tonga
2000	Srbsko, Tuvalu
2002	Švýcarsko, Východní Timor
2006	Černá Hora
2011	Jižní Súdán

Zdroj: Organizace spojených národů (2014), vlastní úprava

Příloha č. 5: Pořadí největších nadnárodních společností světa dle tržní hodnoty (rok 2012)

Pořadí		Společnost	Země	Odvětví	Tržní hodnota (mil. USD)	Počet zaměstnanců (tis.)
2012	2011					
1.	3.	Apple	USA	hardware a příslušenství	559 002,1	63,3
2.	1.	Exxon Mobile	USA	ropa a zemní plyn	408 777,4	82,1
3.	2.	PetroChina	Čína	ropa a zemní plyn	278 968,6	552,8
4.	10.	Microsoft	USA	software a servis	270 644,1	90,0
5.	14.	IBM	USA	software a servis	241 754,6	433,4
6.	4.	Industrial & Commercial Bank of China	Čína	bankovníctví	236 335,4	408,9
7.	8.	Royal Dutch Shell	VB	ropa a zemní plyn	222 425,1	90,0
8.	16.	China Mobile	Čína	mobilní komunikace	220 978,9	175,3
9.	11.	General Electric	USA	průmysl, finance, média	212 317,7	301,0
10.	9.	Chevron	USA	ropa a zemní plyn	211 950	61,0
11.	19.	Wal-Mart Stores	USA	maloobchod	208 357,7	2 200,0
12.	13.	Nestlé	Švýcarsko	potraviny	207 376,0	328,0
13.	12.	Berkshire Hathaway	USA	pojišťovnictví	201 134,6	271,0
14.	7.	China Construction Bank	Čína	bankovníctví	193 150,7	329,4
15.	20.	AT&T	USA	telekomunikace	185 154,8	256,0
16.	21.	Procter & Gamble	USA	domácí potřeby	185 123,1	129,0
17.	36.	Samsung Electronics	Jižní Korea	hardware a příslušenství	181 396,5	102,0
18.	25.	Johnson & Johnson	USA	farmacie a biotechnologie	181 390,0	117,9
19.	24.	Wells Fargo	VB	bankovníctví	180 178,4	264,2
20.	6.	BHP Billiton	Austrálie/VB	těžba nerostů	179 522,5	40,8
21.	17.	JP Morgan Chase	USA	bankovníctví	175 522,1	260,2
22.	5.	Petrobras	Brazílie	ropa a zemní plyn	170 836,2	81,9
23.	26.	Pfizer	USA	farmacie a biotechnologie	170 684,9	103,7
24.	27.	Coca-Cola	USA	nápoje	167 601,1	146,2
25.	28.	Google	USA	software a servis	165 414,5	32,5

Zdroj: Financial Times (2012), vlastní úprava

Příloha č.6: Přímé zahraniční investice v EU dle ekonomické aktivity za rok 2010 (v 1 000 mil. EUR)

		FDI z EU do zahraničí	FDI do EU ze zahraničí
Celkem		4 247	3 142,8
Zemědělství, myslivost a rybářství		4,1	2,2
Těžba a dobývání		253,3	90,4
Výroba	Potravinářské výrobky, nápoje a tabákové výrobky	130,6	119,1
	Textil a dřevo	34	15,3
	Ropné, chemické a farmaceutické výrobky	364,6	273,7
	Kovové a strojní výrobky	304,2	220,5
	Vozidla a jiné dopravní prostředky	72,6	25,2
	Celkem	1 015,1	697,5
Výroba elektřiny, plynu, páry a klimatizací		64,9	15,1
Zásobování vodou, kanalizace a nakládání s odpady		4,6	2,6
Stavba		18,1	9,7
Služby	Obchod, oprava motorových vozidel	174,7	126
	Doprava a skladování	48,7	25,2
	Ubytování, stravování a pohostinství	19,9	11,8
	Informace a komunikace	210,4	145
	Peněžnictví a pojišťovnictví	1 567,6	1 155,6
	Činnost v oblasti nemovitostí	38,7	49,8
	Profesní, vědecké a technické činnosti	369	232,7
	Ostatní služby	11,6	18,2
	Celkem	2 485,9	1 801,3
Ostatní		39,8	168

Zdroj: EUROSTAT (2013), vlastní úprava

Příloha č. 7: Přehled přímých zahraničních investic do/z zemí V4

Tabulka: Přímé zahraniční investice v České republice za rok 2011

PZI plynoucí do ČR ze zahraničí			PZI investované ČR v zahraničí		
	mil. USD	%		mil. USD	%
Celkem	120 569	100	Celkem	13 214	100
Nizozemí	33 074	27	Nizozemí	6 496	49
Německo	17 993	15	Slovensko	2 159	16
Rakousko	15 857	13	Rumunsko	704	5
Lucembursko	7 413	6	Bulharsko	595	5
Francie	6 310	5	Kypr	578	4

Zdroj: IMF (2013), vlastní úprava

V roce 2011 Česká republika obdržela PZI ve výši 120 569 mil. USD. Největšími investory v ČR bylo Nizozemsko, které zde investovalo 33 074 mil. USD, což bylo 27 % z celkových investic. Dalšími významnými investory byli např. Německo, Rakousko či Lucembursko. V tomto roce zároveň ČR investovala 13 214 mil. USD v zahraničí. Téměř polovina těchto investic putovalo do Nizozemska v celkové výši 6 496 mil. USD. Také na Slovensku má ČR významné investice, které tvoří zhruba 16 % z celkových investic. Další investice ČR směřovaly především do Rumunska, Bulharska a na Kypr.

Tabulka: Přímé zahraniční investice ve Slovensku za rok 2011

PZI plynoucí na Slovensko ze zahraničí			PZI investované Slovenskem v zahraničí		
	mil. USD	%		mil. USD	%
Celkem	51 292	100	Celkem	4 210	100
Nizozemsko	12 155	24	ČR	2 247	53
Rakousko	7 690	15	Kypr	400	10
Německo	6 299	12	Rakousko	255	6
Itálie	4 231	8	Lucembursko	199	5
ČR	3 081	6	Polsko	164	4

Zdroj: IMF (2013), vlastní úprava

V roce 2011 investice ze zahraničí na Slovensko tvořily 51 292 mil. USD. Tak jako v České republice má na Slovensku nejvíc PZI Nizozemsko. Výše jejich investic činila 12 155 mil. USD což je 24 % z celkových investic směřující na Slovensko. Mezi další investory na Slovensku patří zejména Rakousko, Německo a Itálie. Zároveň Slovensko příliš neinvestuje v zahraničí. V roce 2011 investovaly pouze 4 210 mil. USD. Z čehož 53 % těchto investic bylo uskutečněno na území ČR. Mezi další státy, ve kterých Slovensko investovalo, patří např. Kypr, Rakousko či Německo.

Tabulka: Přímé zahraniční investice v Polsku za rok 2011

PZI plynoucí do Polska ze zahraničí			PZI investované Polskem v zahraničí		
	mil. USD	%		mil. USD	%
Celkem	202 978	100	Celkem	52 845	100
Nizozemsko	30 875	15	Lucembursko	11 763	22
Německo	27 764	14	VB	5 646	11
Francie	24 138	12	Švýcarsko	4 919	9
Lucembursko	22 920	11	Kypr	4 297	8
Švédsko	11 895	6	Nizozemí	3 414	6

Zdroj: IMF (2013), vlastní úprava

Polsko obdrželo PZI ve výši 202 978 mil. USD za rok 2011. Opět zde je největším investorem Nizozemsko s částkou 30 875 mil. USD, které těsně následuje Německo, Francie a Lucembursko. Co se týče investic Polska v zahraničí, ty jsou čtvrtinové oproti investicím uskutečňovaným na jejich území. Polsko za rok 2011 investovalo celkem 52 845 mil. USD. Nejvíce se zaměřovalo na investice v Lucembursku, které tvořili okolo 22 % všech investic. Další investice plynuly zejména do Velké Británie, Švýcarska a na Kypr.

Tabulka: Přímé zahraniční investice v Maďarsku za rok 2011

PZI plynoucí do Maďarska ze zahraničí			PZI investované Maďarskem v zahraničí		
	mil. USD	%		mil. USD	%
Celkem	224 856	100	Celkem	168 716	100
Lucembursko	25 564	11	Švýcarsko	63 585	38
Německo	25 049	11	Lucembursko	50 145	30
USA	21 011	9	USA	23 634	14
Irsko	20 874	9	Curacao	6 284	4
Kanada	17 149	8	Korejská republika	4 044	2

Zdroj: IMF (2013), vlastní úprava

Zahraniční investice do Maďarska za rok 2011 činily 224 856 mil. USD. Mezi hlavní investory v Maďarsku patří Lucembursko a Německo, jejichž investice přesahovaly 25 000 mil. USD. Mezi další významné investory patří např. USA, Irsko a Kanada. Naopak maďarské investice v zahraničí za rok 2011 tvořily 168 716 mil. USD. Z toho 63 585 mil. USD Maďarsko investovalo do Švýcarska, které následovalo Lucembursko s částkou 50 145 mil. USD. Další maďarské investice směřovaly zejména do USA, Korejské republiky a na ostrov Curacao.

Příloha č. 8: Přímé zahraniční investice V4 dle odvětvové struktury

Tabulka: Přímé zahraniční investice zemí V4 v zahraničí dle odvětvové struktury za rok 2011 (mil. USD)

	ČR	Slovensko	Polsko	Maďarsko	Celkem
Zemědělství a rybářství	-	2,6	21,3	6,8	30,7
Těžba a dobývání nerostů	-	466,3	961,6	4 608,7	6 036,6
Zpracovatelský průmysl	1 378,1	582,9	15 398,4	4 544	21 903,4
Elektrina, plyn a voda	1 443,8	88,1	871,8	69,5	2 473,2
Stavba	671,2	11,7	2 009,9	32,3	2 725,1
Služby	9 752,6	2 874,4	35 543,3	14 018,1	62 188,4
Velkoobchod, maloobchod, opravy	907,80	448,2	4 927,9	1 896,6	8 180,5
Hotely a restaurace	18,7	7,8	210,9	179,7	417,1
Doprava, skladování a spoje	212,9	36,3	-356,3	214,7	107,6
Finanční a pojišťovací činnosti	7 708,2	260,4	13 486,8	2 972,4	24 427,8
Činnosti v oblasti nemovitostí	346,7	2 097,2	16 272,5	8 656,2	27 372,6
Ostatní služby	-	24,6	1,5	98,5	124,6

Zdroj: OECD (2014), vlastní úprava

Pozn.: Chybějící údaje u České republiky u některých odvětví.

Tabulka: Přímé zahraniční investice dle odvětvové struktury v zemích V4 za rok 2011 (mil. USD)

	ČR	Slovensko	Polsko	Maďarsko	Celkem
Zemědělství a rybnářství	-	123,1	804	293,4	1 220,5
Těžba a dobývání nerostů	3 014,335	617,9	988	288,3	4 908,535
Zpracovatelský průmysl	38 122,996	16 093,3	64 153,2	12 291,9	130 661,396
Elektřina, plyn a voda	10 838,261	7 857,5	8 095,3	2 783,7	29 574,761
Stavba	2 410,024	685,2	11 548,4	627,4	15 271,024
Služby	64 436,702	26 660,6	118 318,7	63 506	272 922,002
Velkoobchod, maloobchod, opravy	7 448,96	5 387,3	27 926,2	10 302,6	51 065,056
Hotely a restaurace	847,24	36,3	1 028,1	543,8	2 455,44
Doprava, skladování a spoje	77 98,911	2 090,7	7 071	55 83,9	22 544,511
Finanční a pojišťovací činnosti	25 388,376	11 728	44 269,8	6 273	87 659,176
Činnosti v oblasti nemovitostí	17 660,747	6 996,1	37 990,1	39 867,1	102 514,047
Ostatní služby	-	423,6	33,5	935,7	1 392,8

Zdroj: OECD (2014), vlastní úprava

Pozn.: Chybějící údaje u České republiky u některých odvětví.